

PAPPAS, THOMAS C., D.M.A. The Kreul Oboe: History of a Family Business. (2011)
Directed by Dr. Mary Ashley Barret. 114 pp.

Kreul oboes were the most significant oboes made in Germany during the second half of the twentieth century. In the 1990s the Kreul company, after mergers with Marigaux and Uebel, became the largest producer of oboes in the world. During fifty years of manufacturing, Kreul oboes reached nearly all corners of the world.

The purpose of this study is to help preserve the legacy of the Kreul oboe, its makers, and their contribution to the field of oboe. A thorough survey of existing literature has been conducted. This study combines existing information into one document for the first time. At the heart is an interview with Joachim Kreul, conducted by the author in 2007. The transcription of this interview is included in the appendices, along with documents provided by Joachim and Helga Kreul, such as technical drawings, advertisements from various catalogues, and newspaper articles about the company.

This study presents a biographical overview of the Kreul family, an historic account of the Kreul family business, and a discussion of the Kreul oboe. The story of the Kreul oboe involves several generations of Kreul family members: Hans I, Hans II, and [Hans] Joachim Kreul are the principal characters, each taking over the business from the previous generation. The following are discussed in context: *Musikwinkel*, Püchner, Stowasser, Ben Storch, Mirafone, Arthur Jensen, Boehm system oboe, Kreul & Moosmann bassoons, *Oboe-Fagott*, acquisitions of Marigaux and F. Arthur Uebel, and Joachim Kreul Holzblasinstrumente. It is the focus of this study to enhance and further

the knowledge of oboists and to serve as a historical reference for future generations, by documenting this important period in oboe history.

THE KREUL OBOE: HISTORY OF A FAMILY BUSINESS

by

Thomas C. Pappas

A Dissertation Submitted to
the Faculty of The Graduate School at
The University of North Carolina at Greensboro
in Partial Fulfillment
of the Requirements for the Degree
Doctor of Musical Arts

Greensboro
2011

Approved by

Dr. Mary Ashley Barret
Committee Chair

© 2011 by Thomas C. Pappas

In memory of Joachim Kreul

APPROVAL PAGE

This dissertation has been approved by the following committee of the Faculty of
The Graduate School at The University of North Carolina at Greensboro.

Committee Chair Dr. Mary Ashley Barret

Committee Members Dr. Kelly Burke

Dr. Michael Burns

Dr. Gregory Carroll

March 28, 2011

Date of Acceptance by Committee

March 2, 2011

Date of Final Oral Examination

ACKNOWLEDGMENTS

I would like to express my sincere appreciation to the family of Joachim Kreul, especially Joachim, whose interview is at the heart of my research, and his wife Helga, for her support of this project after Joachim's passing. The family's contributions of photographs, articles, advertisements, and technical drawings assisted me greatly.

I also wish to extend my appreciation to the music faculty at the University of North Carolina at Greensboro, above all my committee chair, Dr. Mary Ashley Barret. Thank you for your enthusiasm and endless curiosity. A special thank you is extended to my other committee members Dr. Kelly Burke, Dr. Michael Burns and Dr. Gregory Carroll for your expertise and guidance in the writing of this document.

I am grateful for the help of Dr. Sandra Mace, Heike Fricke, and Winfried Baumbach. I also would like to acknowledge my past oboe teachers Andrea Mather-Stow and Vannippon Kim-Thorn.

Finally, and most importantly, I wish to thank my family and friends, especially my parents, John and Becky Pappas, for introducing me to the oboe and for buying me my first instrument – a Kreul oboe; my siblings Monica, Freya, Daniel, Stefanie, Erika, Helen and Zachary (and their families), for cheering me on; and Gina Pezzoli, I wish to extend my heartfelt gratitude for your encouragement and support throughout this process, thank you for being part of my life.

TABLE OF CONTENTS

	Page
LIST OF FIGURES	viii
 CHAPTER	
I. INTRODUCTION.....	1
Purpose and Organization of the Text	2
Justification	4
Related Research.....	4
II. THE KREUL FAMILY	8
Hans Kreul I (<i>d</i> 1938).....	8
Hans Kreul II (1918-1989).....	15
Ben Storch	20
Mirafone	23
[Hans-] Joachim Kreul (1953-2008)	24
Arthur Jensen	26
Boehm System Oboe.....	28
Kreul & Moosmann Bassoons	28
Oboe-Fagott Magazine.....	31
Acquisition of Marigaux	32
Acquisition of Uebel.....	36
Kreul in the 1990s.....	38
Joachim Kreul Holzblasinstrumente	40
III. THE KREUL OBOE.....	44
Wood.....	44
Key Mechanism.....	46
Bore.	50
Rubber Liners	51
Tone	53
Distribution	56

IV. CONCLUSION	59
Conclusion	59
Recommendations for Further Research	60
BIBLIOGRAPHY	62
APPENDIX A. TECHNICAL DRAWING OF THE TOP JOINT.....	66
APPENDIX B. NOTES FROM A MEETING BETWEEN HANS KREUL I AND STORCH IN 1958 DETAILING SPECIFIC MECHANICAL AND DESIGN REQUESTS BY STORCH	67
APPENDIX C. MIRAFONE ADVERTISEMENT	68
APPENDIX D. HANS KREUL OBOE AND KREUL & MOOSMANN BASSOON ADVERTISEMENT IN YAMAHA CATALOGUE.....	69
APPENDIX E. PRICE LIST OF VARIOUS KREUL MODELS IN YAMAHA CATALOGUE.....	70
APPENDIX F. TECHNICAL DRAWINGS OF OBOE KEY MECHANISMS FROM 1958.....	71
APPENDIX G. FULLY AUTOMATIC TOP JOINT.....	72
APPENDIX H. SEMI AUTOMATIC TOP JOINT	73
APPENDIX I. KREUL OBOE, FULL VIEW	74
APPENDIX J. JAPANESE ADVERTISEMENT	75
APPENDIX K. MIRAFONE CATALOGUE.....	76
APPENDIX L. “AUS NEW YORK DER OBOE WEGEN,” GERMAN NEWSPAPER ARTICLE CELEBRATING MUSIKHAUS KREUL’S 50 TH ANNIVERSARY, 29 MARCH 1969	78

APPENDIX M. “GUT HOLZ FÜR DIE PROFIS AUS TOKYO,” GERMAN NEWSPAPER ARTICLE ABOUT THE KREUL COMPANY, 28 MARCH 1995.....	79
APPENDIX N. INTERVIEW WITH JOACHIM KREUL IN THE JAPANESE JOURNAL <i>PIPERS</i> , DECEMBER 1986.....	81
APPENDIX O. CONSENT FORM.....	83
APPENDIX P. INTERVIEW WITH JOACHIM KREUL, TÜBINGEN, 27 JUNE, 2007.....	85

LIST OF FIGURES

	Page
Figure 1. Map of the Vogtland, including the Musikwinkel	9
Figure 2. Coat of arms of Bad Brambach, picturing a spring and a string instrument	9
Figure 3. Former East German postage stamps commemorating musical instruments made in the Vogtland.....	10
Figure 4. Map of central Europe with the Vogtland and Tübingen	14
Figure 5. Hans Kreul I in the doorway and Anne in the window of the Musikhaus	14
Figure 6. Workshop in the Pflegelhofstraße	18
Figure 7. Inside the factory in 1958	19
Figure 8. Ben Storch, 1959.....	21
Figure 9. Storch and the young Joachim Kreul	22
Figure 10. Storch playing English horn in the Kreul Workshop	22
Figure 11. 1 st and 98 th issue covers of <i>Oboe-Fagott</i>	32
Figure 12. Picture of Yves Rilba (left), Mr. Nonaka (center) and Joachim Kreul (right)	35
Figure 13. Joachim Kreul in his workshop.....	41
Figure 14. Measuring of the Tone Hole Locations by Hand	50
Figure 15. Nicole, Joachim and Helga Kreul at their family business, <i>Joachim Kreul Holzblasinstrumente</i> , in Tübingen, 27 June, 2007	60

CHAPTER I

INTRODUCTION

The story of the Kreul oboe involves several generations of Kreul family members. Growing up in the southern tip of the Vogtland, a region also referred to as the *Musikwinkel* (English: music corner), in the German state of Saxony, must have drawn Hans Kreul I to a career in the field of music, initially as a violin and bow maker. During WWI Hans met his wife Anne and together they founded a music retail business in Anne's hometown, Tübingen, Germany. Of their two children Hans II and Annelise, Hans II would take over the family business. Circumstances, involving the effects of WWII, led Hans II to begin manufacturing woodwind instruments, with the help of Püchner and Stowasser; first clarinets and flutes, to which oboes were added in the mid 1950s. Under Hans II's direction, the business quickly grew into an international company, in which American oboist Ben Storch and importer Mirafone played a big role. Many of the exported instruments were sold under different names, which contributed to the lack of recognition of the name Kreul in many parts of the world. Hans II and his wife Loni had two children, Karin and [Hans-] Joachim. Joachim went on to become a master woodwind instrument maker; he took over the family business in 1980. The Kreul company collaborated with many oboists; especially noteworthy for this period of the company is American born oboist Arthur Jensen, who was instrumental in the development of Kreul's rosewood oboes. Joachim's wife Helga formed a brief

partnership with Bernd Moosmann making Kreul & Moosmann bassoons. Joachim also brought the magazine *Oboe-Fagott* into life and led the company through two important mergers: (1) the acquisition of Marigaux, in 1986; and after West and East Germany's reunification, (2) the acquisition of F. Arthur Uebel in 1991. Marigaux is of course well known in the oboe world; Uebel was one of former East Germany's leading woodwind manufacturing companies, located in Markneukirchen, Germany, a city in the Musikwinkel. Joachim was at that point overseeing the production of between 600 and 700 oboes a year; approximately ten different oboe models, as well as several different models of English horns and oboe d'amores were built at the height of production. During the early 1990s the Kreul company, which included Marigaux and Uebel, was the largest oboe manufacturer in the world. Outside of Germany Kreul oboes were marketed and sold in several other European countries, the United States and various Asia-Pacific nations. Upon ending the manufacturing of instruments in 1997, Joachim Kreul and his wife Helga started a woodwind instrument retail business, called *Joachim Kreul Holzblasinstrumente*.

Purpose and Organization of the Text

The purpose of this paper is to present a biographical overview of the Kreul family, an historic account of the Kreul family business, and a discussion of the Kreul oboe. Furthermore this paper is designed to help preserve the legacy of the Kreul oboe, its makers, and their contribution to the field of oboe. Following is the organization of the text:

Chapter II contains detailed biographical information on the aforementioned Kreuls. This chapter will be presented in three parts. The first part will present a biographical sketch of Hans Kreul I, the founder of the family business in Tübingen, with special focus on violin and bow making in the region where he was born. The second part will focus on Hans Kreul II and the role he played in expanding the family business to an international company. In connection, Ben Storch and Mirafone, two important ties to the American market, will be discussed. The third part of chapter II will feature a biographical and historical account of the Kreul company in the hands of the third generation, master woodwind instrument maker Joachim Kreul. It begins with a discussion of the collaboration between oboist Arthur Jensen and Kreul, as well as an attempt at making a Boehm system oboe. Next, a brief collaboration with bassoon maker Bernd Moosmann, resulting in the manufacturing of Kreul & Moosmann bassoons and the founding of the double reed magazine *Oboe-Fagott*, will be discussed. Furthermore, the acquisition of woodwind manufacturers Marigaux and Uebel, leading to Joachim Kreul overseeing the largest production of oboes in the world, and the decision to get out of manufacturing altogether and return back to the roots of a small family-run retail business will be discussed in this part.

Chapter III contains a discussion of the oboes built by Kreul, focusing on the instrumental components: wood, mechanics, bore, rubber liners, tone (including reed design and staples), and finally, the Kreul oboe's distribution. It is the intent of this paper to fill a gap in the literature, documenting the activities of a major player in oboe making, before this chapter in oboe history is forgotten.

Chapter IV contains concluding remarks and suggestions for continued research.

Justification

The choice of this topic was inspired by my own experience playing on a Kreul oboe for fifteen years. During my early studies of the oboe, growing up near Stuttgart, Germany, when it was time for my parents to purchase an instrument for me the logical choice was a Kreul oboe, from nearby Tübingen.

This topic was also motivated by the lack of a comprehensive historic account of the Kreul family and their significant contribution to the oboe; this paper helps fill that void in the literature. Few oboists would recognize the name Kreul, but many have held a Kreul instrument in their hands without realizing it. After all, the Kreul company was at one point overseeing the largest production of oboes in the world. With the cessation of manufacturing and the recent death of Joachim Kreul (*d* 2008, the last Kreul to make oboes), the timing of this project comes at a crucial moment. The documenting of this period in oboe history is certainly important. Understanding the traditions and the heritage of the oboe is an important aspect of being a complete oboist.

Related Research

The starting point for this paper was an interview conducted between the author, Joachim and Helga Kreul in 2007. The following sources corroborate, substantiate and fill in missing information, where necessary. This is the first time anyone has gathered all the information about Kreul and combined it into one document.

American oboist and author Nora Post has published a number of panel discussions and interviews in *The Double Reed* journal and on her website,¹ in which Hans II, Joachim and Helga Kreul have participated. She is responsible for most articles involving Kreul in *The Double Reed* journal. Post has also interviewed and written about many other oboe manufacturers around the globe, including Marigaux, which was owned by Joachim Kreul for a period of time. Several other articles have appeared in *The Double Reed* concerning other instrument makers and oboists mentioned in the paper.

A number of articles about Kreul were discovered in '*rohrblatt* [sic] (English: "reed leaflet," or simply (woodwind instrument) "reed"), a German language publication for reed instruments. Joachim Kreul's obituary in '*rohrblatt* (2008) contains the most extensive published biography. '*rohrblatt* articles about other woodwind manufacturers, specifically Marigaux, Uebel, Moosmann and Püchner, also proved to be useful sources. A lengthy two-part article about the history of music instrument making in the Vogtland and western Bohemia provided much insight into that topic. Over the last few decades '*rohrblatt* also published advertisements from the Kreul company.

In *The Oboe*,² from the Yale Musical Instrument Series, Kreul is mentioned only twice. The first mention of Kreul occurs in the chapter "From Romanticism to Modernism," where Geoffrey Burgess states: "Hans Kreul in Tübingen (est. 1919) was the most important producer of oboes in Germany and continued making Conservatoire-

¹ <http://www.norapost.com>

² Geoffrey Burgess and Bruce Haynes, *The Oboe* (New Haven and London: Yale University Press, 2004).

system oboes in isolation from French makers.”³ The second time Kreul is mentioned is in a list of German oboe makers, along with Heckel and Püchner, in the chapter “Diversifying Streams since World War II.”⁴

Lyndesay Langwill’s *An Index of Musical Wind-Instrument Makers*⁵ mentions Kreul and all the other woodwind instrument makers discussed in the document. Langwill’s *Index* also lists makers by city, which helps one understand the historical significance of certain regions in wind instrument manufacturing.

The following three sources shed some light on Hans Kreul I, the violin and bow maker: (1) *Die Geigen- und Lautenmacher vom Mittelalter bis zur Gegenwart*,⁶ (2) *Universal Dictionary of Violin and Bow Makers*⁷ and (3) *Vogtländischer Geigenbau, Biographien und Erklärungen ab 1850*.⁸ The first of these three sources lists the makers by city, highlighting the significance of violin/bow making in the region where Hans Kreul I was born and learned the trade. Both the first and second sources are obviously outdated, being published in 1922 and 1960 respectively. However, the information in these two volumes is invaluable.

Additionally, histories of relevant companies were discovered on their company websites. Two German newspaper articles highlight important milestones of the Kreul

³ Burgess and Haynes, *The Oboe*, 176.

⁴ Ibid., 250.

⁵ Lyndesay Langwill, *An Index of Musical Wind-Instrument Makers* (Edinburgh: Lindsay & Co. Ltd., 1977).

⁶ Willibald Leo Frh. v. Lütgendorff, *Die Geigen- und Lautenmacher vom Mittelalter bis zur Gegenwart*, 3rd edition, vol. 2 (Frankfurt: Frankfurter Verlags-Anstalt A. G., 1922).

⁷ William Henley, *Universal Dictionary of Violin and Bow Makers*, vol. 3 (Brighton Sussex: Amati Publishing Ltd., 1960).

⁸ Bernhard Zebisch, *Vogtländischer Geigenbau, Biographien und Erklärungen ab 1850* (Horb am Neckar: Geiger-Verlag, 2002).

company. These two articles were sent to the author electronically by Joachim and Helga Kreul; their original source could not be determined, so they are both printed at the end of the paper (see Appendices L and M). Lastly, Appendix N features an interview with Joachim Kreul in the Japanese journal *Pipers*, from December of 1986.

CHAPTER II

THE KREUL FAMILY

Hans Kreul I (*d* 1938)⁹

Hans Kreul I was born in Bad Brambach (Saxony - Figs. 1 and 2); he was a first generation violin and bow maker. It is not clear how and where he learned the trade of violin and bow making; it was possibly in nearby Erlbach, where many violin makers lived. His parents were not in the instrument making business; instead his father was a stonemason.

The Kreul family roots reach back to the pre-WWI Vogtland, which includes the *Musikwinkel*. The Musikwinkel refers to a region where today the German states of Bavaria, Saxony and Thuringia and the Czech Republic¹⁰ meet and includes the towns of Markneukirchen, Klingenthal and Kraslice (German: Graslitz), and the surrounding communities (Fig. 1). This geographic area is considered one of the most important centers of musical instrument manufacturing, steeped in a long and rich tradition of instrument manufacturing (Fig. 3).

⁹ His birth year must have been ca. 1900, perhaps as early as 1890.

¹⁰ Prior to WWI, known as Bohemia.

Figure 1. Map of the Vogtland, including the Musikwinkel

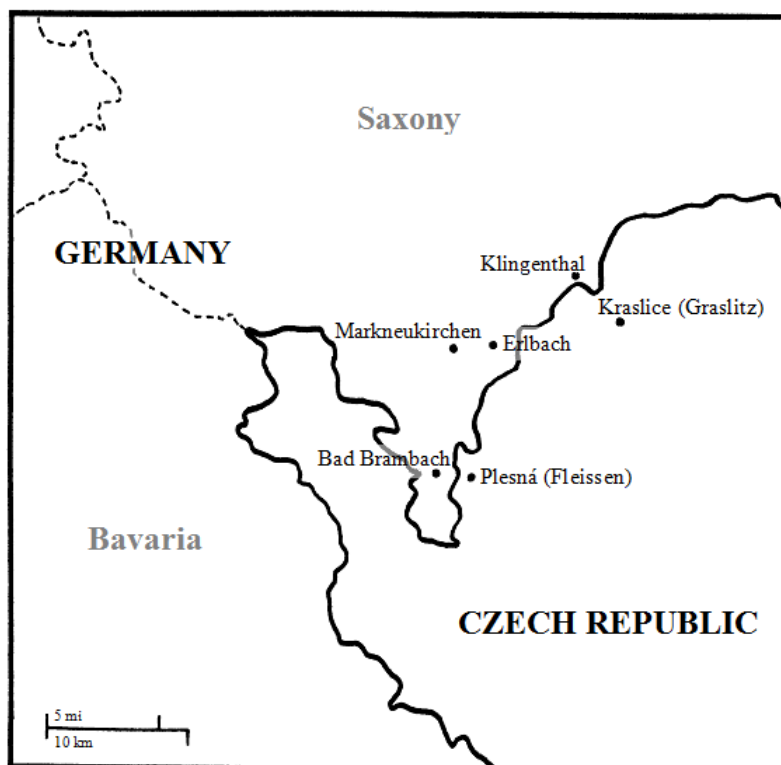
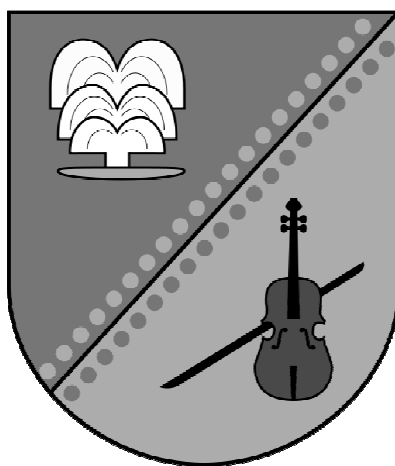


Figure 2. Coat of arms of Bad Brambach, picturing a spring and a stringed instrument¹¹



¹¹ Several other cities in the region also have music related symbols in their coats of arms, including Klingenthal (a harp) and Erlbach (a treble clef).

Figure 3. Former East German postage stamps commemorating musical instruments made in the Vogtland



Violin making in this region dates back to the mid 17th century. One of the most historically significant makers of violins was the Hopf/Hopff family (the progenitor was Caspar Hopff (1651-1711)).¹² Christian Wilhelm Knopf (1767-1837) achieved international prominence with his bows. By 1871/72 there were a total of 242 workers (including 55 master craftsmen) making string instruments and 263 workers (including 65 master craftsmen) making bows in the Vogtland.¹³ In 1928 the number of string

¹² Enrico Weller, "Zur Geschichte des Musikinstrumentenbaus im Vogtland und in Westböhmen," *'rohrblatt'* 11, no. 3 (1995): 118.

¹³ *Ibid.*, 121.

instrument makers had grown, employing 655 workers that produced about 80,000 string instruments annually.¹⁴ By 1995 the numbers had drastically declined, to 14 string instrument manufacturing companies (with 24 employees) and 19 bow manufacturing companies (with 27 employees).¹⁵

The Kreul family name can be found in several different sources; it appears to be a popular name in the Musikwinkel region. In *Die Geigen- und Lautenmacher vom Mittelalter bis zur Gegenwart*¹⁶ Lütgendorff mentions three Kreuls. The first is listed as Kreul, without first name. Next to the name it states: Brambach i. S. (in Saxony) and the year 1910, beneath which are written the words: “good bow maker.” The second Kreul entry gives the first name Ernst, with the city names Fleissen (today Plesná in the Czech Republic – only 2 km East of Brambach) and Markneukirchen (Fig. 1). This entry is accompanied by the words: “A violin maker, who moved his workshop from Fleissen to Markneukirchen. Another [second] Ernst Kreul passed the violin making master’s exam in 1920.” Hans Kreul I certainly fits the first Kreul entry. The year 1910 might indicate the year he passed his master’s exam; not his year of birth. What, if any, relation these three may have shared is unclear from this source.

The *Universal Dictionary of Violin and Bow Makers*¹⁷ also lists three Kreuls: Albert, Ernst Walter and Hans. About Albert Kreul the author writes, “Good bow maker at Augsburg (Bavaria), 1925.” Ernst Walter Kreul is listed as being born in 1895, having

¹⁴ “String instrument manufacturing until 1800” and “String instrument manufacturing 19th and 20th centuries,” *MGG*, Sachteil 8: 1899.

¹⁵ Enrico Weller, “Zur Geschichte des Musikinstrumentenbaus im Vogtland und in Westböhmen – Teil 2 (Schluß),” *rohrblatt* 11, no. 4 (1996): 161.

¹⁶ Lütgendorff, *Die Geigen- und Lautenmacher vom Mittelalter bis zur Gegenwart*, 273.

¹⁷ Henley, *Universal Dictionary of Violin and Bow Makers*, 161-162.

worked in Markneukirchen and died in 1944. About Hans Kreul it says, “Worked at Bad-Brambach, 1914. Subsequently opened branches at Leipzig and Tübingen (Fig. 4). Many excellent bows bear his name.” Certainly this third entry is Hans Kreul I; though the significance of the year 1914¹⁸ and the city of Leipzig are unclear.

*Vogtländischer Geigenbau, Biographien und Erklärungen ab 1850*¹⁹ also lists three Kreuls, all related. First, Ernst Karl Kreul sen. (1865-1948), violin maker in Fleissen and Markneukirchen. He is the father of the next two entries: Ernst Max Kreul (1892-1957) and Walter Ernst Kreul jun. (1895-1944). Ernst Max passed his master’s exam in 1924, while his younger brother Walter Ernst jun. passed his in 1920. Ernst Karl Kreul sen. and Walter Ernst Kreul jun. are the two listed in *Die Geigen- und Lautenmacher vom Mittelalter bis zur Gegenwart*. Walter Ernst jun. is also listed in *Universal Dictionary of Violin and Bow Makers*. But none of these three fit Hans Kreul I’s story. Perhaps the reason Hans Kreul I is not listed in *Vogtländischer Geigenbau, Biographien und Erklärungen ab 1850* is because he was better known as a bow maker. What his relationship was to the other Kreuls is unclear from these three sources and beyond the scope of this document.

The Musikwinkel was (and in some cases still is) home to many woodwind instrument makers as well: Adler, Keilwerth, Kohlert, Mönnig, Püchner, Schreiber, and Uebel, to name a few. Woodwind instrument manufacturing emerged from string instrument manufacturing in the Vogtland around 1700. By 1871/72 there were a total of

¹⁸ 1914 is not his year of birth, perhaps the year he passed his master’s exam.

¹⁹ Zoebisch, *Vogtländischer Geigenbau, Biographien und Erklärungen ab 1850*, 38-39.

164 workers (including 14 master craftsmen) making woodwind instruments;²⁰ in 1995 the number of companies was 23, with 168 employees.²¹

During WWI Hans Kreul I toured with a military music group, which brought him to the city of Tübingen. Tübingen is in the center of the German state Baden-Württemberg, a university town near the state capital, Stuttgart (Fig. 4). Due to an illness or injury sustained in the war, Hans Kreul I was sent to a military hospital in Tübingen. It was during this stay that he met his wife Anne,²² who was a local nurse at the hospital. They decided to settle in Tübingen, and in 1919 they founded the *Musikhaus Hans Kreul* on Pflegelhofstraße (Fig. 5). In addition to instruments, a variety of music related items were sold.²³ Record (and later tape) players were set up in the back of the shop for people to listen to recordings. Hans I and Anne had two children: Hans II (1918-1989) and Annelise.

²⁰ Weller, 'rohrblatt (1995), 121.

²¹ Weller, 'rohrblatt (1996), 161.

²² Anne Kreul died in 1967 of cancer.

²³ These music related items ranged from guitar picks, to sheet music, to strings, to tubas; whatever was in demand in and around Tübingen.

Figure 4. Map of central Europe with the Vogtland and Tübingen

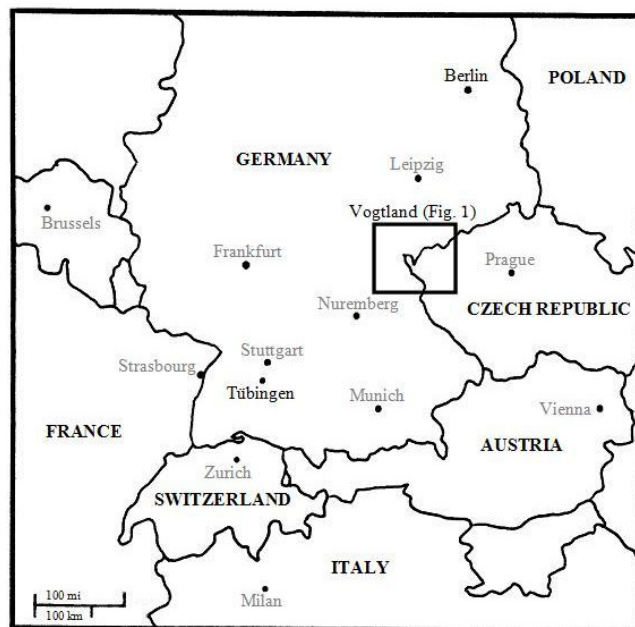


Figure 5. Hans Kreul I in the doorway and Anne in the window of the Musikhaus



Hans Kreul II (1918-1989)

After Hans Kreul I's death,²⁴ in 1938, his wife Anne and son, Hans II, took over the family business. Originally planning for a career in radio-broadcasting mechanics, he had learned a great deal about the Kreul Musikhaus family business. After his father's passing, Hans II considered building a factory for stringed instruments. However, this plan did not come to fruition, for reasons described below, and he ultimately would create a company that manufactured woodwind instruments.

WWII had a devastating effect on musical instrument manufacturing. Unique problems arose for instrument makers of German descent who had been living and working in Czechoslovakia, specifically the border areas with present day Germany and Austria known as the Sudetenland, which included parts of the Vogtland. The Sudetenland, with an ethnic German majority, was included in the newly created independent state of Czechoslovakia after WWI, in 1918. When Hitler came to power he demanded the return of the Sudetenland to the German Reich, which was returned in 1938. In 1939 the German Reich invaded Czechoslovakia, annexing parts of it and turning the remainder into the Protectorate of Bohemia and Moravia. After WWII, in 1945, the pre-WWII Czechoslovakia was mostly re-established. The Czechoslovak government confiscated the properties of ethnic Germans, who were then expelled and had to start new lives and careers elsewhere. Many fled to what would become West Germany,²⁵ where rebuilding was in progress, due to the destruction of the German infrastructure and economy, caused by WWII. Some displaced instrument makers were

²⁴ His age would have been around 40-50 years; the cause of his death is not known.

²⁵ Also referred to as the Federal Republic of Germany; it existed from 1949 to 1990.

able to bring tools and basic materials with them as they fled. When West German communities offered these displaced instrument makers good conditions to resettle (through financial support and tax incentives), word spread, and many embraced this relocation and began to rebuild their companies, with each other's help.

The clarinet maker Herbert Wurlitzer, for example, had to flee his home in the Vogtland as a result of the war and chose to start over in West Germany.²⁶ In this rebuilding phase, Wurlitzer obtained clarinets from Kreul and put the name Wurlitzer on them. When Wurlitzer started making his own clarinets, at first he didn't own a press for attaching the metal ring to the bells of the clarinet; Kreul did that for him. Instrument makers helped one another, because they were dependent on one another. This was a time of camaraderie, even between competitors.

Hans Kreul II was a savvy businessman. After WWII, he started repairing band instruments for the American occupying forces in Germany; Hans II received payment in cigarettes for his services. During this time, Germans could only obtain goods through the barter and trade system. Hans II once traded cigarettes for half a truck load of florescent lamp tubes, which he then exchanged for the materials he needed to work on the instruments. That was the only way to obtain anything, until the currency reform in 1948 introduced the Deutsche Mark. With the return of paper currency, merchandise suddenly appeared in stores again. Everyone had been holding back their goods until the return of a stable economy.

²⁶ For a complete history of Wurlitzer consult: Enrico Weller, "Die Wurlitzers - 175 Jahre Holzblasinstrumentenbau in der vogtländischen Familie," *rohrblatt* 10, no 1 (1995): 15-20, no. 2 (1995): 50-55, and no. 3 (1995) 107-114.

As the Kreul family business was based in West Germany, they were seeking to hire workers immediately after the war, both to help invigorate the business and also to assist displaced instrument makers in finding new employment. Kreul II's original plan had been to build a factory for stringed instruments; however, the majority of stringed instrument makers coming into West Germany ended up settling elsewhere, not in Tübingen.

The direction of the Kreul family business took an important turn when Rudolf Püchner,²⁷ a master woodwind instrument maker, came seeking work. Initially Kreul employed Püchner to repair instruments. Soon thereafter a friend of Püchner's joined the Kreul business, flute maker Stowasser.²⁸ With the addition of these two new employees, the manufacturing of woodwind instruments began on Pflughofstraße, in Tübingen (Fig. 6). The first instruments produced were relatively simple clarinets and flutes. For a while some of the instruments made by the two masters were labeled "Püstophon," derived from combining the first letters of their names, "Pü"-chner and "Sto"-wasser, and adding "phon" at the end.

²⁷ Rudolf was a cousin of Josef Püchner of Püchner Bassoons in Nauheim, Germany.

²⁸ Püchner and Stowasser are both instrument maker names that go back several generations; they are mentioned in Lanwill's *Index*.

Figure 6. Workshop in the Pflegehofstraße – the words “Püstophon Blasinstrumente” can be read in the window on the right



In 1956, to meet the ever growing demands, the Kreul company expanded and built a factory on Schwärzlocher Street in Tübingen (Fig. 7). At this point Kreul began making oboes (ring-key oboes at first), to which English horn and oboe d’amore were added; piccolos were also manufactured. From the 1960s onward the emphasis was on clarinet and oboe manufacturing only. The last flutes were made in the early 1970s.

Figure 7. Inside the factory in 1958



During the early stages of instrument production, Hans Kreul II had contact with Americans, who wanted clarinets from him. As simple as this sounds, this is how the international export began. Under the aegis of Hans Kreul II, instruments were exported to the foreign markets in North America, Scandinavia, and Japan, in addition to other European countries.

Many of the exported Kreul instruments were not labeled with the name Kreul, but the name of the purchaser or dealer, for which the instruments were made (e.g.

Musikhaus Reisser, Gordet, Mirafone, etc.); this was common practice.²⁹ The original maker attribution was thus removed. This is why hardly anyone recognizes the name Kreul in the United States, even though thousands of Kreul oboes were imported. These “re-labeled” instruments would sometimes undergo final adjustments and modifications by the purchaser or dealer. The Kreul family still has many of the old stencils, used to stamp labels on instruments, in their possession.

Ben Storch

An introduction to the oboe community in the United States was facilitated by Ben Storch³⁰ (Figs. 8-10), in the 1950s. Storch (*d* 1982), of New York City and New Jersey, had played with the Ballet Russe Orchestra, the Pittsburgh Symphony, the Mexico City Symphony, the staff orchestra at New York’s radio station WOR,³¹ and the New York City Ballet Co. Orchestra as English horn player. He designed, imported, and sold the Chauvet and Gordet oboes and English horns and the Benwal oboes.³² Storch was also the first private teacher of the great American oboist John Mack.³³

Ben Storch imported hundreds of Kreul oboes a year and stamped them Gordet. Storch also worked together with other manufacturers (e.g. Italian companies: Bulgheroni and Patricola), from whom he obtained instruments. Joachim Kreul’s memories of Ben Storch were from his childhood (Fig. 9). Joachim remembered that Storch was not only a

²⁹ Langwill, *An Index of Musical Wind-instrument Makers*, xii.

³⁰ No relation to American oboist Laila Storch.

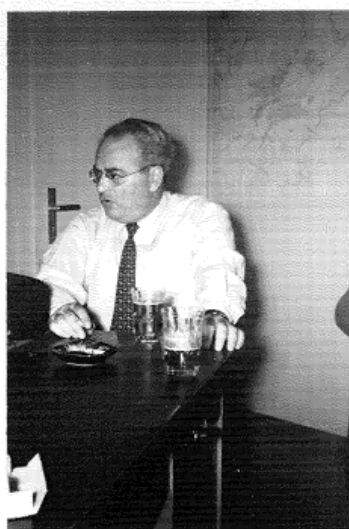
³¹ Today WOR NewTalk Radio 710.

³² Witney Tustin, “Obituary: Ben Storch,” *The Double Reed* 5, no. 2 (1982): 27.

³³ Wilma Salisbury, “25 Years in the Cleveland Orchestra and a New Concerto,” *The Double Reed* 15, no. 1 (1992): 67.

good musician, but also a good craftsman, that he could take an instrument apart and put it back together easily. Due to his expert knowledge of instrument construction, Storch wanted a special bore design and key work for his oboes. In order to accommodate this request Hans II would build an oboe only to a certain point. Storch would then take the Kreul oboes and modify them to his liking. These modified Kreul oboes were then sold by Storch as “German” Gordet oboes. Storch would visit the Kreuls in Tübingen once or twice a year. He spent the entire time (usually about two weeks) in the workshop experimenting and working together with the craftsmen (Fig. 10). He always kept trying new things. The Kreul-Storch collaboration resulted in very detailed measurements and modifications as can be seen in the technical drawing of the top joint (see Appendix A) and the notes from a 1958 meeting with Storch (see Appendix B). This collaboration also led to the manufacturing of Kreul’s first oboe d’amores.³⁴

Figure 8. Ben Storch, 1959



³⁴ Kreul, Joachim, interview by author, 27 June 2007, Tübingen. MiniDisc recording, Joachim Kreul Holzblasinstrumente, Tübingen, Germany.

Figure 9. Storch and the young Joachim Kreul

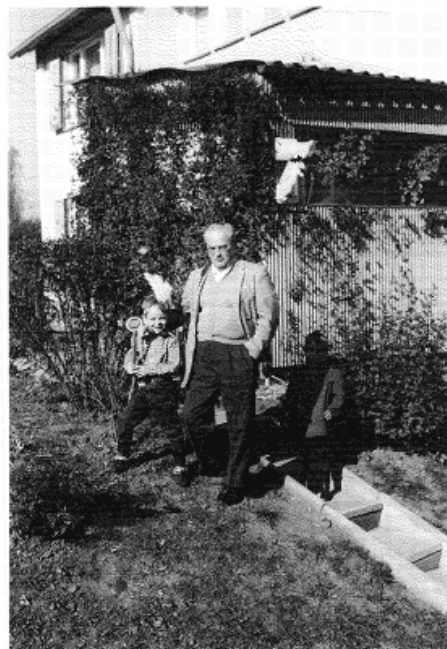
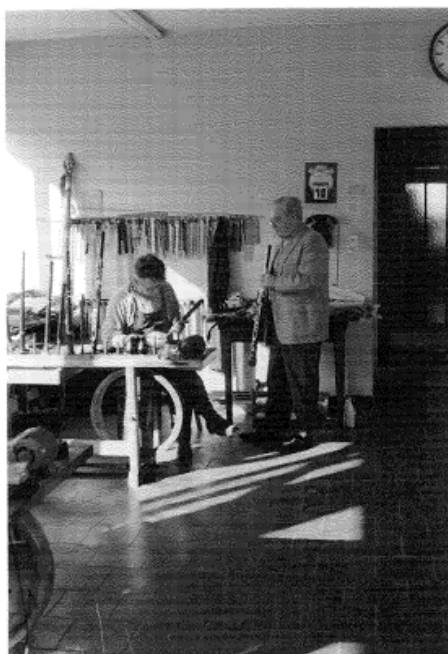


Figure 10. Storch playing English horn in the Kreul Workshop



Mirafone

After WWII, thirteen experienced instrument makers and repairmen got together in Waldkraiburg, Germany (Bavaria), and founded the Miraphone company, in 1946, making tubas and other brass instruments. They brought only few tools with them, but they were rich and vast in knowledge. The thirteen were originally from Kraslice, Czech Republic, a small town in the Musikwinkel, just 5 km South-East of Klingenthal, Germany (Fig. 1). Prior to the two world wars, Kraslice was a very important musical instrument making center; after WWII the thirteen (presumably ethnic German) instrument makers, were forced to leave Kraslice. In a short time Miraphone became known around the world for its high-quality brass instruments, particularly in the United States.³⁵ A subsidiary was opened in California that imported and distributed instruments for Miraphone in the United States, however changing the spelling and engraving on the instruments to Mirafone for the American market. Under the direction of Howard Lockie, the Mirafone U.S.A. Corporation began to expand beyond just importing and distributing brass instruments. Other instruments were added to their inventory, including oboes and English horns.³⁶ The Mirafone oboes and English horns were also imported and were in fact made by Hans Kreul II in Tübingen, Germany (see Appendix C). By the mid 1960s the Kreuls were exporting hundreds of oboes a year to the United States with the name Mirafone stamped on them.³⁷

³⁵ <http://www.miraphone.de>

³⁶ German bassoon maker Schreiber distributed unstamped bassoons to Mirafone – Janet D. Lein, “Living Life for Music: The Story of the Schreiber Bassoon,” *The Double Reed* 33, no. 1 (2010): 80.

³⁷ Nora Post, “Kreul & Moosmann Bassons, Kreul Oboes: Two Interviews,” *The Double Reed* 9, no. 3 (1986): 20-26.

Oboist Salvatore Spano worked as an oboe consultant for the Mirafone company. The company did everything from reaming, adjusting, testing, to controlling the quality of the instruments. Spano also represented Mirafone at conventions, including IDRS conferences, and remembered visiting Hans II in Tübingen, Germany.³⁸

The Kreuls were good friends with the Lockie family, and according to Joachim, Mirafone did a very good job selling their instruments. Their relationship lasted about three decades, until Mirafone was sold to two of its employees, in the early 1980s. The new owners of Mirafone struggled internally, and business with the Kreuls declined, forcing the Kreuls to find other importers to work with in the United States. The Kreuls attempted selling oboes under the name Kreul, with little success. To offset a declining American market, the Kreuls began looking to the Far East (primarily Japan, Korea, and Taiwan).

[Hans-] Joachim Kreul (1953-2008)

Hans Kreul II³⁹ and his wife Loni (born in 1929) had two children: Karin⁴⁰ (born in 1951) and Joachim. This was the third generation of Kreuls to continue with the family tradition. Joachim's apprenticeship took place within the family business, with master teacher Rudolf Püchner. The apprenticeship began in 1970/71. Joachim still remembers making two or three flutes during that time, before the company quit making flutes altogether. In 1976, at age 23, he earned the title of *Holzblasinstrumentenmachermeister*

³⁸ Charles-David and Nancy Lehrer, "An interview with a great oboe teacher Salvatore Spano," *The Double Reed*, 7, no. 3 (1984): 37.

³⁹ He died in 1989 of a cerebral hemorrhage.

⁴⁰ Her married name is van der Velden; at the time of this study she lived near Tübingen with her family (2 children).

(master woodwind instrument craftsman) and in 1980, at age 27, he took over the family business.

The examination for the master's certificate is in four parts.⁴¹ Part 1 is to build an instrument and submit the technical drawings and calculations (30 work days). In addition a further work sample, e.g. forging a two part key mechanism, turning a bell and applying a ring to it, or applying pads to an instrument, is required (eight hours). Part 2 is a written (eight hours) and oral (30 minutes) examination in five subjects: mathematics, technology, material science, music and musical instrument making history, music theory, and calculation. Part 3 is an examination in business economics, commercial and legal knowledge (five hours). Part 4 is a written examination on professional and pedagogical knowledge, aimed at training future craftsmen (three hours), and a presentation (30 minutes).

For his master's certificate Joachim Kreul made a full system German clarinet; he had intensively studied playing the clarinet for years. During his apprenticeship to become a master craftsman, he took oboe lessons on the side, so he would be able to test and try out the oboes as well.

Export continued to play an important role in the Kreul business, especially with the expansion of the Japanese market.⁴² As luck would have it, by 1983/84 the Asian market had taken off. This helped compensate for a weak U. S. dollar, in relation to the Deutsche Mark, making Kreul instruments too expensive for the market in the United

⁴¹ According to the German Federal Labour Office – <http://berufenet.arbeitsagentur.de>, which is regulated by the German Federal Ministry of Justice – <http://bundesrecht.juris.de>.

⁴² Yves Rilba, longtime president of Marigaux, mentions an expansion in the Japanese market during this time as well – Nora Post, “Marigaux Revisited” *The Double Reed* 14, no. 3 (1991): 71.

States. During the mid 1980s, Kreul manufactured approximately 400 oboes and 1,500 clarinets a year, and the number of employees working within the family business grew to 40. In the following years the Kreul business made two important mergers (with Marigaux and Uebel), growing the business even further, as will be discussed later.

Arthur Jensen

The development of the Kreul oboe was fueled by the ideas and suggestions of a number of oboists. Joachim valued the opinions of good oboists, who understood what changes to the oboe were possible to implement. Over the years, when a majority of opinions addressed a specific issue, the Kreuls knew that was something they needed to improve upon, and that is precisely what they attempted. Mostly it was little details that would improve the whole, an opinion shared by Marigaux's Yves Rilba: "...there are no revolutions with the oboe – just a succession of little improvements."⁴³ One of the oboists with whom the Kreuls worked closely was Ben Storch, as discussed earlier. Another one was the American oboist, Arthur Jensen, who was professor at the Mozarteum in Salzburg.

Arthur Jensen was born in Logan, Utah. He first studied at the University of California at Berkeley. In 1948 he began studying at the San Francisco Conservatory with Julius Shanis.⁴⁴ He then continued his studies at the Konservatorium Basel in Switzerland under Alexander Gold from 1949 through 1951. In 1950 he studied with Jules Goetgheluck, who was first oboist of the Orchestre National, Paris. During the summer of

⁴³ Nora Post, "SML Strasser-Marigaux: Interview with Yves Rilba," *The Double Reed* 5, no. 3 (1982): 6-12.

⁴⁴ Shanis was also the first teacher of John deLancie, Laila Storch, and many others.

1951 he studied with Marcel Tabuteau in Perpignan, France. From 1951 to 1952 he was a student of Edgar Shann and received his diploma with a “premier prix” from the Conservatoire de Musique de Lausanne in Switzerland. In February of 1952 he was appointed to the Mozarteum Orchestra and the Musikhochschule Mozarteum, in Salzburg. During an eleven-year period of ill health during which he had to give up playing, he taught music history at the Mozarteum and did private studies in musicology. In 1965 he was re-engaged as professor of oboe at the Mozarteum, and in 1968 he recommenced his activities as a soloist.⁴⁵ Jensen’s elevated status in the oboe community lent credence to his expertise, opinions and suggestions for oboe construction.

The Kreul-Jensen collaboration began in the 1970s. Joachim remembered that they made primarily rosewood instruments for Jensen. He had initially come to Kreul with some rosewood pieces. In Joachim’s opinion Jensen was a very good, very knowledgeable oboist. Their collaboration produced high quality oboes. Jensen would always test them in Tübingen. A number of Jensen’s students also played on Kreul oboes.

Jensen took the trouble to strictly mathematically calculate the dimensions of an oboe. He approached the Kreul company with the construction drawings and asked for them to build this oboe exactly as calculated. Jensen was warned that the result would not be good. Jensen himself wasn’t convinced it would work either, but he simply was curious to find out. He fronted the money for Kreul to special order machines and tools to realize the “Jensen” oboe, which they did. The result was terrible. But to Joachim this

⁴⁵ From Daniel Stolper’s Editor’s Note to: Arthur Jensen, “Letters from Salzburg,” <http://www.idrs.org/publications/controlled/TWOboist/TWO.V5.3/TWO.V5.3.Index.html> (accessed 10 February 2011).

was proof that a mathematical calculation alone doesn't result in a functional oboe, due to the many variables.

Boehm System Oboe

Kreul's experimentation with a Boehm system oboe was short-lived. Theobald Boehm (or Böhm, 1794-1881) is primarily known for his revolutionary flute design of 1832. He also calculated and created drawings for other woodwinds as well, including the oboe. However, despite many attempts by talented oboe makers well into the twentieth century, the Boehm system oboe failed to become the dominant design.⁴⁶ In the early 1980s Joachim worked together with Jensen and woodwind instrument maker Friedrich Arthur Uebel to make a Boehm system oboe. Uebel had fled East Germany and come to live in West Germany prior to the wall coming down (his story is discussed in greater detail later). He approached Joachim Kreul with the idea of making a Boehm system oboe; Uebel owned an old prototype. They began experimenting, but in the end the experiment failed and nothing became of it, a fate shared with the many failed attempts of other makers since the mid-nineteenth century. Uebel died shortly thereafter. Even though the experiment was a failure, it demonstrates Kreul's determination to continually innovate and create better and better instruments.

Kreul & Moosmann Bassoons

The story of Kreul & Moosmann Bassoons also goes back to the Musikwinkel region of the Czech Republic, where before WWII Vincenz Kohlert founded a woodwind

⁴⁶ Burgess and Haynes, *The Oboe*, 162-166.

instrument business in 1840, in Graslitz (now Kraslice in the Czech Republic – Fig. 1).⁴⁷

The Kohlert factory was one of the largest producers of woodwinds, in a city that was known for its large concentration of wood and brass wind instrument makers. Graslitz was home to many other important wind instrument makers: Keilwerth, Meinl, Püchner, and Stowasser, to name a few. After WWII Vincenz Kohlert's grandsons Ernest and Julius migrated to West Germany and settled near Stuttgart, in Winnenden, where they resumed production of woodwind instruments. However, in 1966 the Kohlert business went bankrupt. In 1966/7 Fritz Pfannenschwarz, an industrialist, bought the company. Pfannenschwarz was an amateur musician without instrument making experience. Initially things went well. Pfannenschwarz had good people working for him.⁴⁸ But over time things went downhill and the quality of the instruments got worse and worse, along with their reputation. Pfannenschwarz decided he no longer wished to keep the company. In October of 1982, he gave Albert Moosmann, who was once an apprentice in the Kohlert business, a call to see if he was interested in buying the company. Albert Moosmann had in the meantime become one of Kreul's home workers (the Kreul company would send parts to their home workers, who would assemble the instrument, then send it back to the Kreul factory, where it was finished). Albert Moosmann, having learned the trade, had a little workshop in his home. He wasn't interested in buying and operating the Kohlert company on his own. Since he was just a craftsman, he didn't know how to handle sales. But his son, Bernd Moosmann, was interested. Bernd had learned the trade from his father and had begun his apprenticeship within the family business in

⁴⁷ Langwill *Index*, 95-96.

⁴⁸ Up to 300 employees, according to Langwill, *Index*, 96.

1972 and completed it in 1981, with the construction of a German clarinet for his master's certificate.⁴⁹

The Moosmanns approached the Kreuls about the possibility of buying the company together, and in February of 1983 the new company Kreul & Moosmann began. Bernd Moosmann and Helga Kreul were co-directors of the new business. The initial challenge was to change the poor image of Kohlert into a high quality Kreul & Moosmann bassoon.⁵⁰ Right away they decided to specialize in making bassoons and stopped making flutes, clarinets and saxophones. Joachim knew that the bassoon market was small, and that if you made good bassoons, you had a real chance at competing in the market. The Kreul & Moosmann factory was located in Waiblingen, near Stuttgart, where Moosmann is still active today. Bernd Moosmann and the Kreuls appeared to be a good fit, since Moosmann was a woodwind maker, and the Kreuls had experience in sales. The Kreuls were quite familiar with the market and the customers (see Appendix D). This made them ideal for handling distribution, while Moosmann focused on manufacturing. By the mid 1980s the company employed ten people and manufactured about 150 bassoons and five contrabassoons a year. They offered four different models of bassoons: a student, two orchestra and one soloist/professional model, with the professional model costing about one third and the student one fifth of a new Heckel bassoon.⁵¹

⁴⁹ Hans-Jürgen Müller, "Fagotte von Moosmann, handmade in Waiblingen," *rohrblatt* 13, no. 1 (1998): 203-204.

⁵⁰ Post, *The Double Reed* (1986), 20.

⁵¹ Ibid.

In the beginning things developed nicely, but in the late 1980s the Kreuls parted with Moosmann, due to personal differences. Helga Kreul sold Moosmann her share of the company, and he continued running the company on his own.

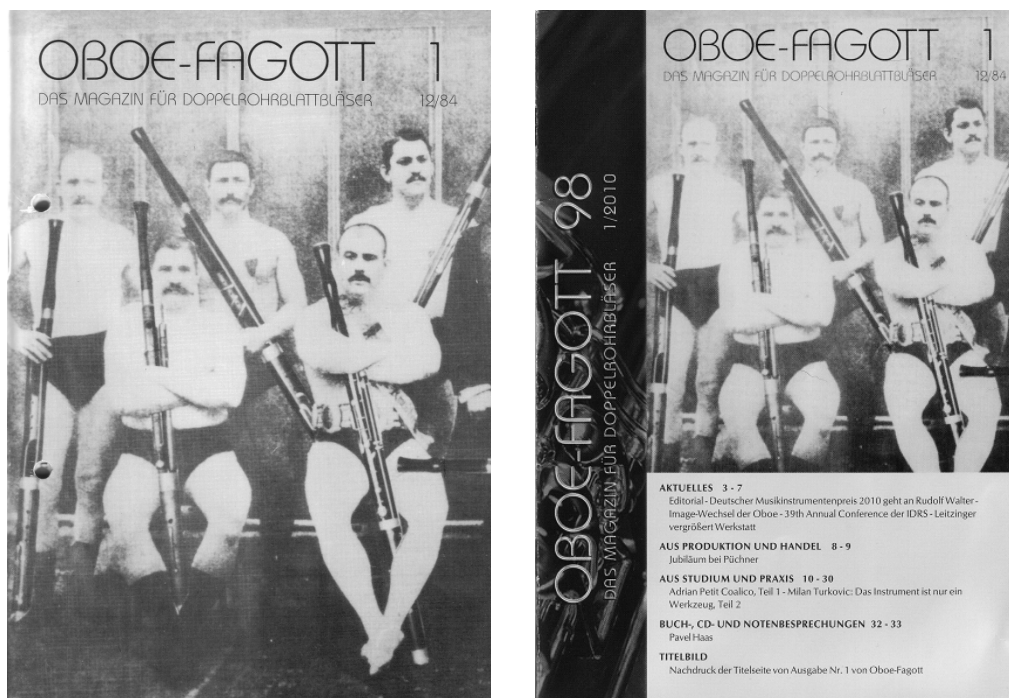
Oboe-Fagott Magazine

In December of 1984 the Kreul company published the first issue of a journal entitled *Oboe-Fagott, Das Magazin für Doppelrohrblattbläser* (Fig. 11). The Kreul company's goal was to offer a journal in the German language, to provide German speaking oboists and bassoonists the opportunity to exchange their opinions, thoughts, experiences and requests, free of charge. The journal contains dates for performance seminars and competitions, news of double reed events both in Germany and abroad, tips on instrument making and maintenance from the makers, as well as portraits and interviews of well-known artists.⁵² Occasionally one finds articles originally printed in *Oboe-Fagott* reprinted in *The Double Reed*, and vice versa. After several years the editorial duties got to be too much for Joachim. Today the journal is run by Winfried Baumbach⁵³ and costs €53 (€63 outside of Germany) for a year's subscription. In 2010, with the 98th issue, the journal celebrated its 25 year anniversary (Fig. 12).

⁵² Ronald Klimko, "Bassoonist's news of interest," *The Double Reed* 8, no. 1 (1985): 32.

⁵³ Winfried Baumbach, Brunnerstr. 31, 65191 Wiesbaden, Germany. Phone: 0611 9545888, email: info@oboe-fagott.de, website: www.oboe-fagott.de.

Figure 11. 1st and 98th issue covers of *Oboe-Fagott*,



Acquisition of Marigaux⁵⁴

In 1986 Joachim acquired the world-renowned oboe manufacturer Marigaux, Paris. Marigaux was founded in 1934 by three partners, Strasser, Marigaux and Lemaire (hence the abbreviation SML), of which Marigaux was the primary oboe maker. The company originally manufactured saxophones and flutes in Paris and oboes and clarinets in La Couture Boussey, a well-known center of French craftsmanship, northwest of Paris. When Lemaire died, Strasser and Marigaux bought his shares of the company. Upon Marigaux's death in the early 1970s, Strasser became the sole owner of the company. Due to his advanced age (about 70 years), he decided to sell SML to a holding company,

⁵⁴ The company is also known as Strasser-Marigaux, or just SML.

a company with the sole purpose of owning shares of other companies, which reduces the financial risks for the original owner. This would prove to be a pivotal step in the eventual sale of Marigaux to Kreul.^{55 56}

In 1974 Ives Rilba became president of Marigaux (he is now retired) and under his direction the Marigaux company underwent more changes. In 1975, Marigaux bought the Malerne company (an instrument maker in La Couture Boussey), and Marigaux transferred their entire production into the more spacious factory there. All manufacturing today occurs in La Couture.⁵⁷ Only the final control and testing happens in Paris. In 1981 Marigaux abandoned all other instruments to devote itself entirely to the manufacture and improvement of oboes and clarinets.⁵⁸

For a long time the Marigaux oboe was best known outside of France. Germany was Marigaux's biggest customer, for whom they made fully automatic octave key oboes, pitched above 442 (the difference between fully and semi automatic octave keys is explained in chapter III).⁵⁹

Since the instrument making industry is rather small, Joachim Kreul and Yves Rilba knew each other. In 1985, one year prior to buying Marigaux, Joachim was visiting Paris and approached Ives Rilba and asked whether Kreul could become the distributor of Marigaux oboes in Germany. While Rilba didn't think it was a bad idea, he had to dismiss the request since the two companies were competitors.

⁵⁵ <http://www.marigaux.com/english>.

⁵⁶ Nora Post, *The Double Reed* (1982), 6-12.

⁵⁷ Assembly line production; wood from Nagel, silver from France.

⁵⁸ Kreul also made the decision to solely focus on oboe and clarinet manufacturing.

⁵⁹ Nora Post, *The Double Reed* (1982), 6-12.

In the meantime, a Kreul employee responsible for exports was invited to a seminar in Stuttgart, where he met an employee of the audit firm Ernst & Young. The two exchanged business cards. By coincidence, in January of 1986, Joachim entered the office while the aforementioned employee was on the phone. The employee covered up the mouthpiece and asked Joachim if he wanted to buy Marigaux; he had someone on the phone and could explain later. Perplexed, Joachim answered he was inherently interested, yes. As it turned out, Marigaux was owned by Americans, who owned companies across Europe in different industries. The seat of this holding company was in Switzerland. The actual parent company in the United States manufactured hearing aids, and they decided to intensify that business. This meant that all other shares needed to be sold off so that they could invest that money in hearing aids. Ernst & Young's foreign offices were given the order to sell the other companies for them, of which Marigaux was one. Thanks to the contact made during the Stuttgart seminar, Joachim was the first to know of the sale. Marigaux was two to three times bigger than the Kreul company, and Joachim first had to assess his financial situation if he was going to buy Marigaux. Joachim made an appointment and went back to Paris, accompanied by his accountant. Almost one year later he sat in Rilba's office again, and the negotiations began. With the *Musikmesse*⁶⁰ in Frankfurt approaching, Joachim needed to act fast, since Marigaux would be looking for prospective buyers there. Joachim was able to reach tentative agreements and then eventually needed to make a decision. There was a great deal of money involved, and it was a big decision. Joachim was able to secure the financing, and they agreed on a price.

⁶⁰ An international fair for musical instruments, sheet music, music production and music business connections – <http://musik.messefrankfurt.com>.

At some point the contracts were ready to be signed. This all happened almost unnoticed and at a relatively good time. Since the Americans needed to be paid in U. S. dollars, the falling dollar couldn't have come at a better time. Little by little Joachim would purchase shares, until the date of payment. In the end Joachim was able to save a significant amount of money, because of the currency difference. In April/May of 1986 the company was bought.

Marigaux was an incorporated company. Joachim bought 100% of the shares from the holding company, making him the sole shareholder and thus owner of the company. Yves Rilba remained in the position of president, while Joachim, his wife Helga, and their accountant joined the supervisory board, with Joachim as the chairman. They had a very good relationship with Rilba (Fig. 12). At first Joachim kept managing the company as he found it; however, over time some changes were gradually introduced and implemented.

Figure 12: Picture of Yves Rilba (left), Mr. Nonaka⁶¹ (center) and Joachim Kreul (right)⁶²



⁶¹ Mr. Nonaka was director of the Nonaka Boeki company, importer of music instruments in Japan.

⁶² "Marigaux-Oboen in alle Welt," *'rohrblatt 7*, no. 3 (1992).

Acquisition of Uebel

In 1991, after Germany's reunification, Kreul was offered the opportunity to take over F. Arthur Uebel, one of former East Germany's leading woodwind manufacturing companies, located in Markneukirchen (Fig. 1). F. Arthur Uebel was founded in Markneukirchen, in 1936, by Friedrich Arthur Uebel (1888-1963), the son of woodwind instrument maker Friedrich Gustav Uebel. Friedrich Arthur Uebel had learned the trade from Oskar Oehler (1858-1936) in Berlin.⁶³ Kreul and F. A. Uebel, who had come to live in West Germany prior to reunification, knew each other and had briefly collaborated on a Boehm system oboe project (previously discussed).

Communist East Germany created state-owned conglomerates, called *VEB Kombinate*,⁶⁴ controlled and regulated by the government. One of these large mega-companies was located in the Vogtland, the VEB Kombinat Musikinstrumente Markneukirchen/Klingenthal.⁶⁵ Within the Kombinat there were businesses making woodwind instruments, brass instruments and even glitter balls for Christmas trees, according to Joachim. After the reunification the Kombinate were handed over to a *Treuhand*,⁶⁶ who attempted to return businesses to their original owners,⁶⁷ their descendants, or sold them. In 1991 the brass instrument maker Wenzel Meinel⁶⁸ bought the musical instrument Kombinat, along with a group of investors, forming the IMM-

⁶³ <http://www.uebel-klarinetten.de>

⁶⁴ VolksEigener Betrieb.

⁶⁵ Formerly VVB Musikinstrumente und Kulturwaren, Plauen.

⁶⁶ A trust, an agency that privatized the East German enterprises after reunification.

⁶⁷ Many of these owners had been dispossessed, had their companies confiscated.

⁶⁸ The Wenzel Meinel company was founded in 1947, in Graslitz; after WWII the family was expelled from Graslitz, now in Czechoslovakia.

Musikinstrumentenmanufaktur GmbH, one of the largest instrument-making companies in Europe, with its headquarters in Markneukirchen.⁶⁹ Kreul was approached by management of the IMM company and asked whether he wanted to buy the F. Arthur Uebel company, or if at least he wanted to buy their woodwind instrument making materials; IMM didn't want to have anything to do with woodwind instruments. So they all got together and discussed their options. Joachim and Helga ended up deciding that they would like to take over Uebel. However, at this point Kreul and Marigaux were already relatively large. The Kreuls were wary of running three companies all by themselves and assuming all the financial risks that come with it. So they decided to enter the IMM holding with all three companies, Kreul, Marigaux and Uebel, selling a majority of shares to the holding company and keeping the rest (This decision was made out of consideration for their family; their two daughters, Sabine and Nicole, did not want to take over the family business one day; they wanted to do something else with their lives). When IMM was renamed to TA Musik⁷⁰ in 1996, it was made-up of the firms Wenzel Meisl, Strasser-Marigaux S. A. (Paris), Hans Kreul Feine Holzblasinstrumente, F. Arthur Uebel, Antoine Courtois S. A. (Ambois), Vogtländische Musikinstrumentenfabrik GmbH (Markneukirchen brand names B & S, Meister Hans Hoyer, Meister J. Scherzer and VMI).⁷¹

⁶⁹ Edward H. Tarr, "Meisl." In *Grove Music Online. Oxford Music Online*, <http://www.oxfordmusiconline.com/subscriber/article/grove/music/18286> (accessed January 11, 2011).

⁷⁰ TA Musik is a branch of TA Triumph Adler Nuremberg.

⁷¹ Tarr, *Grove Music Online. Oxford Music Online*, (accessed January 11, 2011).

Kreul in the 1990s

Owning Marigaux increased Kreul's total number of employees to 110. Uebel now added another 30 employees, bringing the total to 140. After Kreul took over production at Uebel, it became apparent that Uebel's operations were in bad shape. Joachim spent much time and energy completely rebuilding the operation. Annually the Kreul company was overseeing the production of between 600 and 700 oboes a year. During the early 1990s Kreul was overseeing the largest production of oboes in the world.

The merger of Kreul, Marigaux and Uebel had many advantages. Kreul was able to streamline and concentrate where possible. Toward the end of the 1980s Kreul transferred the entire wood production to France. They used Marigaux's reaming operation to turn all the wood for the other branches. The company's three locations focused on three different target groups. The mid-class oboes and clarinets were represented by the Kreul label, the professional oboes came from Marigaux, Paris, and the student model oboes and clarinets were constructed by Uebel, Markneukirchen. By 1995 all of the Kreul clarinets were being made by Uebel. As a result of the merger the Tübingen branch became the smallest location of the three, with only four people assembling oboes; Tübingen also had the highest labor cost.

As sales manager Joachim was responsible for marketing all instruments in the holding. He became more of a businessman, spending most of his time traveling, in airports or traffic jams on the road to Paris. Towards the end of 1997, after a year and a half of careful consideration, Joachim reached a breaking point, and he sold the

remainder of the shares and got out of instrument making entirely. As Joachim put it: “I traded in the world for 20 square meters of workshop – and haven’t regretted this decision for a moment.”⁷²

Looking back, he was able to tell himself that running all three companies in the 1990s was a wonderful time, it was interesting, and he was glad to have done it. After selling the manufacturing business he had much more time for his family and himself. He vowed to quit making oboes and never start manufacturing again. But when he would visit a manufacturing company the attraction was still there. At the time he quit he told himself he would like to buy Marigaux back, because it was simply a great company. But they didn’t want to sell. Joachim was accustomed to people asking if he would ever get back into instrument manufacture. To start a new company from the ground up would have been incredibly difficult. While the building phase is a lot of work, but the biggest problem is to get skilled craftsmen. Many of the tasks can be taught, but you still need people who have properly learned the trade. Unfortunately, with fewer and fewer craftsmen being trained, there weren’t many in Germany; and no machine can replace the hands of a skilled craftsman.

Joachim’s employees had no problem finding new jobs; good instrument makers were in high demand. Some joined other manufacturing companies or became self-employed as repairmen, others opened a workshop.

Years later, after the protection on his name expired, Joachim renewed the trademark name again for himself. So today, the name Hans Kreul belongs to the Kreul

⁷² http://www.kreul.de/wir_ueber_uns/firmengeschichte.

family. With exception of a Kreul C-clarinet,⁷³ manufacturing under that name has ceased.

Joachim Kreul Holzblasinstrumente

After completely stopping manufacturing in 1997, Joachim and his wife Helga scaled their business back to a woodwind instrument retail business, called *Joachim Kreul Holzblasinstrumente*,⁷⁴ a two person family business, like in Joachim's grandfather's time. The business is located on the Konrad-Adenauer Street in Tübingen. Joachim and Helga didn't want to expand the business beyond what they could handle on their own. However, within several years the business had already grown to where the two of them couldn't run it on their own, and they relied on help from their two daughters. In addition to instrument retail, today the business includes a repair shop (Joachim continued to use the work bench from his grandfather's time – Fig. 13) and an instrument leasing service; flutes, oboes, clarinets, bassoons, and saxophones can all be bought, leased or repaired there. With music suffering from funding cuts across Germany, the Kreuls saw the passing on of musical knowledge threatened. Joachim knew that the high cost of new instruments was prohibitive for young students. Many were forced to use inadequate instruments because that is all they could afford. The Kreuls started an instrument lease program that made expensive new instruments affordable again.

⁷³ Claus Raumberger, "Die C-Klarinette von Kreul," *rohrblatt* 16, no. 1 (2001): 31-32.

⁷⁴ Joachim Kreul Woodwind Instruments.

The respective brands of new instruments available at the time of this study were:

- Flute: Altus, Azumino (Japan), Jupiter, Miyazawa, Muramatsu, Pearl Flute, Sankyo, and Yamaha.
- Oboe: Buffet, Bulgheroni, Marigaux, and Yamaha.
- Clarinet: Oscar Adler (Vogtland), Harald Hüyin (Düsseldorf), Jupiter, Joachim Kreul (C-clarinet), W. Schreiber (Nauheim), F. Arthur Uebel, Yamaha, the Böhm system Buffet Crampon and Selmer (both Paris).
- Bassoon: Oscar Adler, W. Schreiber, Wolf (Quintfagott).
- Saxophone: Arnolds & Sons, Jupiter, Keilwerth, P. Mauriat (Paris), Selmer, Yamaha, and Yanagisawa.⁷⁵

Figure 13. Joachim Kreul in his workshop⁷⁶



⁷⁵ <http://www.kreul.de>.

⁷⁶ Martin Müller, "Tübinger Instrumentenmacher Joachim Kreul gestorben," *'rohrblatt* 23, no. 4 (2008).

The idea for an instrument leasing service was something Joachim first saw in America. Several decades ago Raymond Benedetto, founder of National Educational Music Co. Ltd.,⁷⁷ based in New Jersey, had explained the concept to him. Later the Kreuls ran into two other Americans at the Frankfurt Musikmesse who also ran an instrument rental program in the United States. These two Americans gave a lecture about their leasing program at the The National Association of German Musical Instrument Manufacturers.⁷⁸ The Kreuls got together with the two Americans after the lecture, who further explained the concept to them, which the Kreuls eventually adopted for their own business. It has been working very well. At the time of this study the lease program reaches beyond Germany's border into neighboring Austria, an EU member state, which means that there are no problems with customs and they use the same currency, the Euro. The business has a harder time selling new instruments, since there are many "discount" instruments sold over the Internet. To justify higher prices, the Kreuls emphasize that they have more to offer, like repair, choice of quality products and consultation, things the Internet cannot offer.

On 17 September, 2008, Joachim died after a three year battle with cancer; he was 55 years old. Before his death, together with his wife Helga, they were able to secure the future of the business. They searched for a successor to replace him in the workshop and found Günter Krahel, who worked side by side with Joachim months before he died. Krahel was no stranger to the Kreuls since he had apprenticed under Joachim, before running his own workshop in nearby Esslingen for 17 years. Helga runs the family business with the

⁷⁷ Originally incorporated in 1957 as the New Jersey Educational Music Company.

⁷⁸ Bundesverband der deutschen Musikinstrumentenhersteller – <http://www.musikinstrumente.org>.

help of their younger daughter Nicole, who has been working in the family business since 2005, and their older daughter Sabine, who helps out with administrative work in the office from time to time.⁷⁹

⁷⁹ Müller, '*rohrblatt* 23, no. 4 (2008), 204.

CHAPTER III

THE KREUL OBOE

By 1920, nearly all German oboists were playing on French-style or Conservatoire-system oboes. Virtually all German makers were providing only French-style oboes, with slight variations, including wider bores and thicker walls. Hans Kreul II in Tübingen was the most important producer of French-style oboes in Germany;⁸⁰ production began in the mid 1950s. At the height of production the Kreul company built approximately ten different oboe models, as well as several different models of English horns and oboe d'amores (semi and fully automatic octave keys, low B and B-flat – see Appendix E).

Wood

Making an oboe starts with the wood. Joachim believed that good wood is the key for good instruments. The Theodor Nagel company, exporter of grenadilla from Mozambique and Tanzania, is the primary supplier to the music industry. The Nagel company was founded in 1837, based in Hamburg, Germany, and deals with wood from all over the world. The Kreul company bought its wood from Nagel because Nagel was a reliable importer and the quality was very good. Joachim principally dealt with Jürgen Krauth, the owner; at the time of this study Jürgen's two sons Dieter and Andreas were running the business.

⁸⁰ Burgess and Haynes, *The Oboe*, 176.

The mpingo trees, from which grenadilla wood⁸¹ comes, are cut down by hand by the locals. The logging of grenadilla is highly regulated. First, logging rights and licenses need to be purchased from the government. Then trees are hand picked, cut down and transported to the harbor. Along the way the logs are inspected for place of origin and quantity. The logs then travel to Hamburg by ship, where the Nagel sawmill processes them. Nagel makes sure that the harvested land is re-cultivated, where necessary. In 1995 Jürgen Krauth claimed that the demand for granadilla wood was relatively low and the natural reforestation of mpingo trees in the East African savannah was sufficient.⁸²

Nagel has very high quality demands. When Joachim received a sack with 200 pieces (or billets) he could rely on every piece of wood to be suitable. Kreul had very little wastage of wood (2-3%). The problem Joachim experienced when he dealt directly with African suppliers was that he had to pay in advance before receiving the merchandise. If the quality was poor, it was very difficult for Kreul to reclaim his money. Nagel was always more expensive than these other suppliers, but Kreul knew he would receive good quality. He had no trouble, and Nagel was above all very reliable. There were times when no granadilla was leaving Mozambique (for political reasons), but Nagel always had an immense stockpile. Joachim remembers a time when there was a wood supply crisis. Nagel would tell any newcomers asking for wood that he first had to

⁸¹ Also called (East) African blackwood, one of the most expensive timbres in the world. The mpingo is a slow growing tree; it can take about 70-100 years to grow big enough to be used for making musical instruments.

⁸² Nora Post, "New Designs and Material in Oboe Manufacture," *The Double Reed*, vol. 18, no. 3 (1995): 31-5. This was a commonly held view at the time. However, more recent studies and reports suggest that the current exploitation of mpingo trees is not sustainable, especially due to widespread illegal felling. A number of conservation projects have taken on this issue: Fauna & Flora International's SoundWood program (since the early 1990s), Mpingo Conservation Project (since 1995), and The Forest Stewardship Council, expecting the first FSC-certified blackwood instruments to become available in 2011.

look after his long-time customers and served them first, out of his large stock.⁸³ When Joachim took over Marigaux, he did not know who their supplier was, and he was surprised to find out that they also bought from Nagel, and that they even paid a slightly higher price than Kreul.

Kreul did not only make oboes out of grenadilla wood. As mentioned in chapter II, Kreul began making rosewood oboes as a result of their collaboration with Arthur Jensen. To Jensen's ears "the Kreul rosewood oboe had a slightly warmer sound and was well suited to the performance of early music." Many of Jensen's students also played on Kreul rosewood oboes.

The wood treatment is something that each company does differently. Kreul always attempted to start with good matured wood. Before the wood was completely turned it was given a rapeseed oil bath for several weeks. This natural treatment of the wood resulted in the finished instruments rarely cracking. Other makers pressure treat their oboes with paraffin. Over time the paraffin evaporates, leaving the wood cells empty. Kreul believed that this is what oboists talk about when they complain that their oboes are "blown out." When Kreul overhauled blown out oboes he gave them an oil bath. After the bath they would sound good again, but typically only for a short time.

Key Mechanism

In an interview published in 1982 Arthur Jensen stated: "If there is an improvement needed by Kreul for his oboes, it is the refinement of the key mechanism,

⁸³ Paul Laubin mentions an instance where Nagel said no to a New York bagpipe maker trying to get wood. Peter Bukalski, "Oboe Making in the United States: A. Läubin, Inc.," *The Double Reed* 12, no. 3 (1990), 55.

which by all standards appears crude and heavy” (this improvement came a few years later, with the takeover of Marigaux). Up until the acquisition of Marigaux, all parts used to make the Kreul oboe’s key mechanism came from Germany. The Kreul company had many of their mechanical parts made through investment casting.⁸⁴ Kreul would provide the supplier with the models which were then cast (see Appendix F). Marigaux was using a different technique to manufacture their parts; they used punch presses and milling machines.⁸⁵ When Joachim bought Marigaux, he acquired Marigaux’s great factory for fabricating mechanical parts. Joachim was so impressed when he saw what was possible at Marigaux, he had much of the key mechanism production transferred there. Some of the parts already manufactured by Marigaux could be used on Kreul oboes without modification. Overall, the mechanics of Kreul oboes greatly improved during the mid to late 1980s. This was one of the benefits of owning Marigaux.

Kreul didn’t patent any specific invention or innovation. All makers have their own personal design differences. In principle Kreul oboes are mechanically the same as those from other manufacturers. Kreul strived to constantly improve the mechanics and the materials. Something unique to the Kreul mechanics is that they replaced their nickel silver keys with a special material which is much stronger, Monel.⁸⁶ The use of Monel

⁸⁴ Also called lost-wax casting, in which molten metal is poured into a ceramic mold; the mold is formed by using a wax pattern – <http://www.custompartnet.com/wu/investment-casting>.

⁸⁵ Kreul, interview by author (2007).

⁸⁶ A nickel-copper alloy, patented in the US in 1906 by American Ambrose Monell; the alloy is primarily composed of nickel silver, about 65%; most other makers make parts composed of about 19% nickel silver.

assured that mechanical parts would not “change, wobble, get loose, or even break with age.”⁸⁷

While the majority of Germans play on fully automatic octave key oboes, semi automatic oboes are less expensive (because of lower labor and material costs – see Appendices F and G). On average semi automatic oboes at the time of this study cost €400-600 less. For that reason beginners in Germany sometimes start on a semi automatic oboe. Most German professionals play fully automatic oboes. At German universities, the type of instrument you play depends on where and with whom you study. For instance those studying with Heinz Holliger in Freiburg play on semi automatic oboes, because that’s what he uses. In total, Kreul made more semi automatic octave key oboes, due to their export of instruments to countries where oboists prefer semi automatic octave key oboes, e.g. the US (only semi automatic) and Japan (roughly half semi and half fully automatic).

Fully automatic oboes^{88 89} have one octave key (thumb) operating both octave vents (see Appendix G), whereas semi automatic oboes have independent first and second (thumb and side) octave keys (see Appendix H⁹⁰). All oboes play A1 (440Hz) the same way; you press the keys labeled LH1 and LH2, and to play the G1 below you add key LH3. To play G2 up an octave you add the thumb octave key on both the fully and semi

⁸⁷ Post, *The Double Reed* (1995), 33.

⁸⁸ In 1900 the Heckel company patented a new oboe design with fully automatic octave keys – Burgess and Haynes, *The Oboe*, 175.

⁸⁹ The ca. 1862 Barret-system oboe had a *Vollautomatik* system, which was preferred by many German, Dutch and Russian oboists, over the semi automatic octave keys – “Oboe,” *MGG*, Sachteil, Mut-Que, 546.

⁹⁰ Buffet Greenline oboe.

automatic oboes. To play A2 up an octave on the fully automatic oboe you continue pressing the thumb octave key while lifting LH3. The instrument automatically switches from the first to the second octave vent. To play A2 up an octave on the semi automatic you need to press the independent second (side) octave key to open the second octave vent, while fingering an A (LH1 & LH2).

The advantage of the fully automatic octave key oboe is that it eliminates having to switch between thumb and side octave keys. The problem with the fully automatic oboe is that it is limited to playing only three or four harmonics (from F2 to G-sharp 2), because the second octave vent cannot be opened independently while the LH3 key is depressed. Certain literature, mainly from the twentieth century onward, requiring the full spectrum of harmonics cannot be played on a fully automatic oboe. The danger with the fully automatic octave key system is the addition of hardware, which translates into additional holes and stress on the wood of the top joint. However Kreul's rubber inserts (discussed later in the paper) made this less of a problem.

The Kreul oboe pictured in Appendix H was the author's first oboe, purchased in Tübingen, in the early 1990s. The serial number is 63,544 and is among the last built by Kreul; in our interview, Joachim and Helga Kreul stated that production ended just past serial number 64,000. It is worth pointing out a few features on this late Kreul oboe. It has a separated A-flat to B-flat trill key and vent, eliminating an otherwise awkward forked fingering. When playing low B and B-flat it is not necessary to press the low C key, to close the low C vent; the low C key and vent are automatically operated when pressing the low B or B-flat keys.

Bore

The oboe is generally understood to have a conical bore. The bore and the exact location of the tone holes (Fig. 14) need to be in specific proportions. Joachim believed that the problem with the oboe is that the perfect ratio can be theoretically calculated, but in reality it doesn't work. The Kreul oboe isn't perfectly conical, it has tiers. Decades of experience have provided Kreul with his oboe measurements. Every manufacturer has its own experience and measurements which are sometimes kept as trade secrets.

Figure 14. Measuring of the Tone Hole Locations by Hand



As far as bore was concerned, Kreul was always dependent on the sound preferences of the musicians. During the mid to late 1980s the pitch in German orchestras went sharper, particularly Hamburg and Berlin (under Karajan). Musicians in Northern

Germany reported rehearsals ending above A 450.⁹¹ This resulted in oboists demanding higher pitched instruments. Kreul was ultimately forced to make oboes separately for the Northern German oboists, pitched A 444 and the Southern German oboists, A 442.⁹²

To change pitch on the oboe, bore and hole sizes need to be recalculated. Attempting to meet the new pitch demands resulted in complaints of the oboes not sounding properly any more. The tone was no longer what it used to be, the one with which oboists were familiar. After purchasing Marigaux, Kreul encountered the same problem with their oboes. Marigaux and Kreul oboes were known for their dark, round tone.⁹³ However, the higher pitch gave the oboes a sharp tone. It was simply a problem of the high pitch. Gradually the pitch has come back down. Today it is around 442/3 in Germany.

Rubber Liners

Around 1980 Kreul began to insert a rubber liner in two thirds of the top joint, to prevent it from cracking. The addition of a third octave vent and key caused additional stress on the wood of the top joint, especially in addition to the hardware necessary for fully automatic octave key system oboes.

Bassoon makers have been using rubber liners for over a century. Since the 1950s American oboe maker A. Laubin had been using rubber liners in the upper joint of their oboes. At first it was a repair procedure for severe cracks. The procedure of using rubber

⁹¹ Kreul, interview with author (2007).

⁹² Post, *The Double Reed* (1986), 25.

⁹³ Rilba claims to have found a sound between the brilliant French and the darker German sound – Post, *The Double Reed* (1991), 70.

liners was not patented by Laubin, but it was invented by Alfred Laubin, according to his son Paul Laubin.⁹⁴ Joachim stated in our interview that he did not remember who had the idea at the Kreul company. It is possible that the idea came from Ben Storch, since Storch appears to have worked closely with Alfred Laubin as well.⁹⁵ It is also plausible that the brief collaboration with Moosmann in the early 1980s led to rubber liners first appearing in Kreul oboes around the same time.

For Kreul the biggest challenge with rubber liners was that wood shrinks and expands, due to changes in the wood's moisture content. Since the rubber is rigid, there needs to be a material between it and the wood that has the capability to tightly close off, but still remain flexible. So Hans Kreul II tested several different glue manufacturers until they found a suitable glue. Then they decided to simply build oboes with rubber liners, without ever really telling the musicians. The reason for this secrecy was simple: if you tell a musician that the bore is not solely wood anymore, that has the potential to negatively affect the musician's perception of the instrument's sound. Therefore the Kreuls decided not to tell musicians that their oboes were lined with rubber. They monitored the process closely and kept testing, and nobody noticed a difference. The tests included soaking the top joints, setting them out in the sun, just to see what would happen when exposed to extreme situations. And nothing happened; they wouldn't crack anymore. So at some point they decided to simply begin including a liner in every oboe. They then offered a three year warranty, and Joachim claimed that of all the instruments

⁹⁴ Paul Laubin, "Letter to the Editor, April 13, 1987," *The Double Reed* 10, no. 3 (1982), 54.

⁹⁵ Ibid.

made with liners, none had ever come back with a crack; they were completely crack proof.⁹⁶

At the time Kreul began sending many instruments to Japan,⁹⁷ Japanese oboists would ask Kreul why his oboes don't crack. Joachim remembered when he took over Marigaux that many musicians were of the opinion that all Marigaux oboes crack. So Kreul's secret rubber liner was added, and cracks were eliminated. In the early 1990s he changed from a rubber liner to a granadilla liner, to match the material of the rest of the oboe. He believed this resulted in a better sound.⁹⁸

Tone

Kreul oboes have a rather dark tone, which is characteristically German. In a 1984 interview with Nora Post Joachim stated that the trend in Germany was toward a bigger, darker sound. For him that meant changes needed to be made to the top joint.⁹⁹ Kreul believed that the players themselves also have a strong influence on the instrument, through their idea and perception of tone. That is why any number of players can play the same instrument (make and model) and sound different; each player has his or her own personality.

⁹⁶ Post, *The Double Reed* (1995), 33.

⁹⁷ Japan has very extreme changes in temperature and humidity.

⁹⁸ Nora Post, "Looking Ahead in the World of Oboe Manufacturing: Oboe Blow-Out Portland," <http://www.norapost.com/blowoutport.html> (accessed April 21, 2010).

⁹⁹ Post, *The Double Reed* (1986), 20-26.

From his experience Joachim observed:

When an oboist came to me to try instruments, two or three out of ten were rejected rather quickly, they were out of the running. A few days later another oboist came, and their preference was the opposite. The ones rejected by the first made the cut for the other oboist. There isn't necessarily good and bad, there's just different, and it needs to be a good fit. When an audience hears an oboe, one person thinks to himself, that's precisely how I imagine the tone; but another might say that they prefer a different tone. That doesn't mean that there is a better or worse tone, it's simply different. That is art, like paintings. One person prefers the color red; the other person likes blue, or green. That's what makes music interesting, that not everything is uniform, but that there is a mixture of different ideas. In my eyes the big-name musicians, no matter what instrument they play, have over time developed their own style and tone; that's how they are known. You could give them different instruments and they could still achieve their sound. The soul doesn't come from the instrument but rather from the musician.

Joachim also believed that tone might have developed out of history. He experienced a sound, different from the German one, when he would visit the US. In his opinion, Lorée, one of the preferred oboes in the American market, has a rather edgy or sharp tone; it is bright, radiant and brilliant, but not as dark. This French-influenced sound took hold in the United States. Oboe playing over the first part of the twentieth century was indeed highlighted by the different schools and grew in diversity. However, during the second part of the twentieth century the trend has been the opposite, toward a more homogenous sound concept across national borders. Oboe playing is no longer a sure indicator of an orchestra's national identity as it was up to the 1970s.¹⁰⁰ It is interesting to note that in a blind test, conducted during the Oboe Blow-Out event in New

¹⁰⁰ Burgess and Haynes, *The Oboe*, 250.

York, in 1994, the Kreul professional model oboe was ranked second, with Rigoutat placing first, Marigaux third, and Lorée sixth. In this demonstration Kreul's other oboe models and English horn didn't fare so well.¹⁰¹

According to Joachim conductors also play a vital role in the discussion of tone, in that they decide how they want their orchestra to sound. With new conductors, the sound of an orchestra can change over time. Karajan's Berlin Philharmonic sounds different than that of Sir Simon Rattle's. Orchestras have become much more diverse over the last few decades. When you look at orchestras today they are filled with musicians from all over the world, who bring their ideas with them and learn to blend and play alongside each other. As a result it has become more difficult to tell orchestras apart by their sound. In fact, the worldwide trend in oboe playing has been towards a darker sound ideal.¹⁰²

Lastly, Joachim believed that tone is strongly influenced by embouchure, reed and staple. Those are three variables an oboe manufacturer cannot influence. Kreul oboes were not designed with a specific reed style in mind. Most oboists playing on Kreul oboes said they played well with Klopfer, Glotin or Prestini staples. When oboists want to buy a new instrument, they must try it to determine whether they like the tone or not. One person prefers one instrument, another person prefers another; it's a matter of taste. Regarding trying out new oboes, Arthur Jensen thought it was unfair to try a new oboe

¹⁰¹ <http://www.norapost.com/pintail.html>.

¹⁰² Burgess and Haynes, *The Oboe*, 250.

unless you have made reeds on that specific instrument: “Then you know what the instrument can do for you.”¹⁰³

Distribution

Over the decades, many German oboists played on Kreul oboes. In a 1984 interview Joachim Kreul stated that Lothar Koch, principal oboist with the Berlin Philharmonic Orchestra during the Herbert von Karajan era, as well as principal oboists of the Hamburg Opera, Dortmund Philharmonic (Werner Schütte) and Munich Opera, all played Kreul oboes.¹⁰⁴

Thousands of Kreul oboes were imported to the United States, yet hardly anyone there recognizes the name, since the oboes were sold under different brand names, such as Gordet and Mirafone. From the 1950s to the 1970s the United States was Kreul’s biggest market. Kreul had great success exporting to Storch (about 40-50 oboes a year) and Mirafone (some years over 300 oboes). The majority of these oboes were sold to student-level oboists.

By the 1980s Kreul was no longer selling instruments through Mirafone, and Ben Storch had passed away. At this time Kreul sold only about 120 oboes to the United States each year, most to schools and universities.

Kreul was never able to sell many instruments to professional oboists in the United States. First, oboists did not recognize the name Kreul. Secondly, there was a clear preference in the American market for French oboes (namely Lorée). In our

¹⁰³ James Ostryniec, “Conversations in Salzburg: A Visit with Arthur Jensen, Professor of Oboe at the Mozarteum,” *The Double Reed* 5, no. 2 (1982), 28.

¹⁰⁴ Post, *The Double Reed* 9 (1986), 20-26.

interview Joachim talked about Lorée having cornered the American market. He attributed that to legendary French-born oboist Marcel Tabuteau (1887-1966), who played a vital role in developing the American school of oboe playing and introducing Lorée oboes to the United States. No other manufacturer really had a chance. Thus Kreul's market in the United States was mainly students. Joachim had no idea how many American professional oboists had seen his instruments. Another reason he could never dominate the United States market was the currency. The poor exchange rate made Kreul oboes too expensive for customers, resulting in declining sales in the United States.

Kreul oboes were purchased and played in Austria, Italy, England, Holland and Scandinavia. In France, Switzerland and Spain Kreul never stood a chance, presumably because of competition from French makers. In the Far East, Kreul primarily exported to Japan and Taiwan. Yamaha imported Kreul oboes in Japan (see Appendix E). Kreul also did some business in Hong Kong, South Korea, Singapore, Australia and New Zealand; however, these markets were not very big. Joachim Kreul frequently visited the Far East. He never went to Australia or New Zealand.

Of course many people visited the Kreul exhibit at the Frankfurt Musikmesse. Japan's Ministry of Economics sponsored a music trade show, in which the National Association of German Musical Instruments Manufacturers¹⁰⁵ took part. Kreul regularly had a display at IDRS conferences. This is where contacts and relationships were made.

Kreul had catalogues and posters printed to advertize his products. The retailers in each country would advertize for their respective markets (see Appendix J). For instance

¹⁰⁵ Der Bundesverband der deutschen Musikinstrumentenhersteller –
<http://www.musikinstrumente.org>

in the United States Mirafone created ads for the United States market and placed them in their catalogue and relevant journals (see Appendix K).

CHAPTER IV

CONCLUSION

Conclusion

The purpose of this paper was to present a biographical overview of the Kreul family, the role each member played in building the family business and a discussion of one of their products, the Kreul oboe. The Kreuls manufactured oboes for less than fifty years, yet they reached nearly all corners of the world in their short existence. The story of the Kreul oboe's creation is not well known; it involves several generations of Kreul family members and essentially begins and ends in the same place, Tübingen, Germany. It was there, that in the year 1919 Hans Kreul I and his wife Anne founded a music retail business, the *Musikhaus Hans Kreul*. This location, under Hans Kreul's II direction, is where Kreul instrument manufacturing began. It soon expanded to an international company. With [Hans-] Joachim Kreul at the helm, the company entered two decisive mergers, making Kreul the largest producer of oboes in the world. In 1997 it ended just like it began, when Joachim Kreul and his wife Helga decided to get out of manufacturing and return to their roots, starting a family-run instrument retail business, *Joachim Kreul Holzblasinstrumente*. The Kreul family's contribution to the field of oboe makes them and their instruments an important topic of study. With fewer and fewer Kreul oboes in use and the death of Joachim Kreul, the legacy of the Kreul oboe must be kept alive.

Figure 15. Nicole, Joachim and Helga Kreul at their family business, *Joachim Kreul Holzblasinstrumente*, in Tübingen, 27 June, 2007.



Recommendations for Further Research

This document covered many aspects of Kreul oboes. It also raises more questions that are worth answering; however, finding these answers will be left to future studies. Following are just a few suggestions for further related research.

The full impact of the Kreul oboe on the field of oboe can probably not be measured. Further studies could result in a comprehensive list of professional oboists who played a Kreul instrument. Answers to why they chose a Kreul oboe, where they

played them, who they taught and what their influence was in the world of oboists would be worth discovering. Additionally, a compilation of all recordings in which Kreul oboes were used would be interesting and could help document and capture the sound of a Kreul oboe. It would also be interesting to conduct a more scientific study of Kreul (and other) oboes, perhaps by an organologist or acoustician, who could provide scientific measurements and data that could help answer further questions, specifically pertaining to tone. Of course a study of Kreul clarinets and flutes could benefit and add to the literatures of those two instruments as well.

BIBLIOGRAPHY

Interview

Kreul, Joachim. Interview by author, 27 June 2007, Tübingen. MiniDisc recording.
Joachim Kreul Holzblasinstrumente, Tübingen, Germany.

Books

Burgess, Geoffrey and Bruce Haynes. *The Oboe*. New Haven and London: Yale University Press, 2004.

Henley, William. *Universal Dictionary of Violin and Bow Makers*. Vol. 3. Brighton Sussex: Amati Publishing Ltd., 1960.

Langwill, Lyndesay. *An Index of Musical Wind-Instrument Makers*. Edinburgh: Lindsay & Co. Ltd., 1977.

Lütgendorff, Willibald Leo Frh. v. *Die Geigen- und Lautenmacher vom Mittelalter bis zur Gegenwart*, 3d ed. Vol. 2. Frankfurt: Frankfurter Verlags-Anstalt A. G., 1922.

Zoebisch, Bernhard. *Vogtländischer Geigenbau, Biographien und Erklärungen ab 1850*. Horb am Neckar: Geiger-Verlag, 2002.

Articles

“Aus New York der Oboe wegen, Musikhaus Kreul is 50 Jahre alt geworden.” 29 March 1969. (see Appendix L)

Bukalski, Peter. “Oboe Making in the United States: A. Läubin, Inc.” *The Double Reed* 12, no. 3 (1990).

Dinu, Adriana. Grenadill-Ernte in Mosambik.” *rohrblatt* 19, no. 1 (2004): 27-30.

“Historie.” <http://www.miraphone.de>. (accessed April 21, 2010).

Hurd, Peter. “Stencil Instruments.” <http://www.oboes.us/resources/stencil.html>. (accessed April 21, 2010).

“Gut Holz für die Profis aus Tokyo.” Kirchentellinsfurt, Germany (March 28, 1995). (see Appendix M)

“Holzblasinstrumentenmachermeister/in.”

<http://berufenet.arbeitsagentur.de/berufe/start?dest=profession&prof-id=2688>
(accessed January 31, 2011).

Jensen, Arthur. “Letters from Salzburg.” *To The World’s Oboists* 5, no. 2 (1977).

Klimko, Ronald. “Bassoonist’s news of interest.” *The Double Reed* 8, no. 1 (1985): 32-3.

Lein, Janet D. “Living Life for Music: The Story of the Schreiber Bassoon.” *The Double Reed* 33, no. 1 (2010): 79-85.

“Marigaux Oboen in all Welt.” *rohrblatt* 7, no. 3 (1992).

Müller, Hans-Jürgen. “Fagotte von Moosmann, handmade in Waiblingen.” *rohrblatt* 13, no. 1 (1998): 28-30.

Müller, Martin. “Tübinger Instrumentenmacher Joachim Kreul gestorben.” *rohrblatt* 23, no. 4 (2008): 203-204.

Laubin, Paul. “Letter to the Editor, April 13, 1987.” *The Double Reed* 10, no. 3 (1987): 54.

Lehrer, Charles-David and Nancy. “An Interview with a Great Oboe Teacher Salvatore Spano.” *The Double Reed* 7, no. 3 (1984): 34-45.

Ostryniec, James. “Conversations in Salzburg: A Visit with Arthur Jensen, Professor of Oboe at the Mozarteum.” *The Double Reed* 5, no. 2 (1982).

Post, Nora. “SML Strasser-Marigaux: Interview with Ives Rilba.” *The Double Reed* 5, no. 3 (1982): 6-12.

_____. “Kreul & Moosmann Bassoons, Kreul Oboes: Two Interviews.” *The Double Reed* 9, no. 3 (1986): 20-26.

_____. “Looking Ahead in the World of Oboe Manufacturing: Oboe Blow-Out Portland.” <http://www.norapost.com/blowoutport.html>. (accessed April 21, 2010).

_____. “The Results: Pin the Tail on the Oboe.” <http://www.norapost.com/pintail.html>. (accessed April 21, 2010).

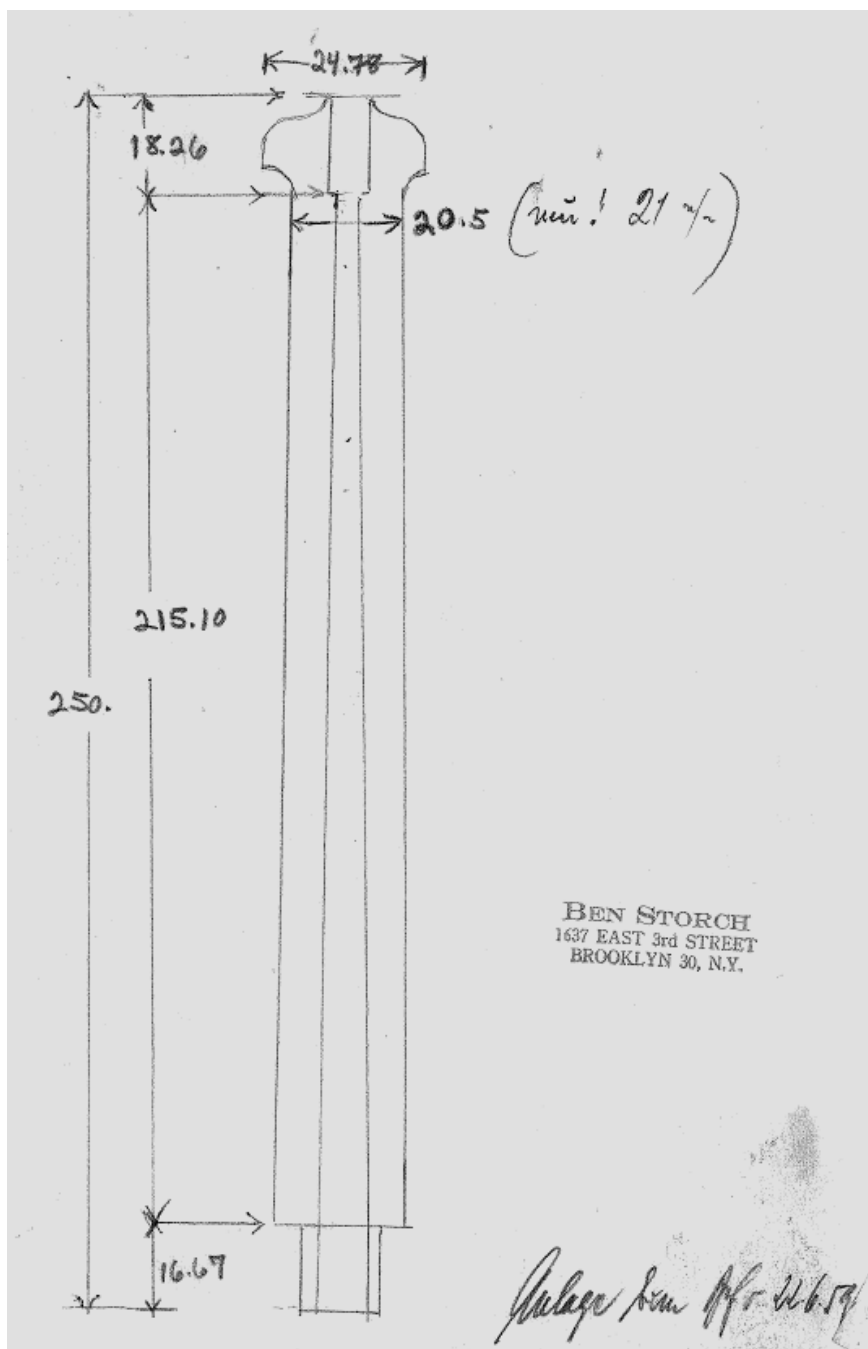
- _____. "Marigaux Revisited: Champagne for a Thousand Oboes!" *The Double Reed* 14, no. 3 (1991): 67-72.
- _____. "New Designs and Material in Oboe Manufacture." *The Double Reed* 18, no. 3 (1995): 31-35.
- Rath, Richard. "Optional Key Mechanisms Currently in Use on Oboes." *The Double Reed* 33, no. 3 (2010): 57-64.
- Raumberger, Claus. "Die C-Klarinette von Kreul." *rohrblatt*, 16, no. 1 (2001): 31-32.
- Salisbury, Wilma. "Twenty Five Years in the Cleveland Orchestra and a New Concerto." *The Double Reed* 15, no. 1 (1992): 63-69.
- Stolper, Daniel. Editor notes to Arthur Jensen's "Letters from Salzburg." *To The World's Oboists* 5, no. 3 (1977).
- "Strasser Marigaux Lemaire: A Short Historic Recalls..."
<http://www.marigaux.com/english> (accessed April 21, 2010).
- Tarr, Edward H. "Meinl." In *Grove Music Online*. *Oxford Music Online*,
<http://www.oxfordmusiconline.com/subscriber/article/grove/music/18286>
 (accessed January 11, 2011).
- Tustin, Whitney. "Obituary: Ben Storch." *The Double Reed* 5, no. 2 (1982): 27.
- "Verordnung über gemeinsame Anforderungen in der Meisterprüfung im Handwerk und in handwerksähnlichen Gewerben."
http://bundesrecht.juris.de/bundesrecht/meistpranfv_2000/gesamt.pdf (accessed January 31, 2011).
- Weller, Enrico. "Die Wurlitzers - 175 Jahre Holzblasinstrumentenbau in der vogtländischen Familie," *rohrblatt* 10, no 1 (1995): 15-20, no. 2 (1995): 50-55, and no. 3 (1995): 107-114.
- _____. "Zur Geschichte des Musikinstrumentenbaus im Vogtland und in Westböhmen." *rohrblatt* 11, no. 3 (1995): 116-122.
- _____. "Zur Geschichte des Musikinstrumentenbaus im Vogtland und in Westböhmen – Teil 2 (Schluß)." *rohrblatt* 11, no. 4 (1996): 152-162.

Web Addresses Consulted

<http://berufenet.arbeitsagentur.de> (Bundesagentur für Arbeit)
<http://bundesrecht.juris.de> (Bundesministerium der Justiz)
<http://musik.messefrankfurt.com> (Musikmesse Frankfurt)
<http://www.fauna-flora.org> (Fauna & Flora International)
<http://www.fsc.org> (The Forest Stewardship Council)
<http://www.kreul.de> (Joachim Kreul Holzblasinstrumente)
<http://www.marigaux.com/en>, <http://www.marigaux.com/english> [old] (Marigaux, Paris)
<http://www.melton.de> (Melton/Meinl-Weston)
<http://www.miraphone.de> (Miraphone)
<http://www.mpingoconservation.org> (Mpingo Conservation Project)
<http://www.musikinstrumente.org> (National Association of German Musical Instruments Manufacturers)
<http://www.norapost.com> (Nora Post, Inc.)
<http://www.oboe-fagott.de> (*Oboe-Fagott* Magazine)
<http://www.theodor-nagel.com> (Theodor Nagel)
<http://www.uebel-klarinetten.de> (F. Arthur Uebel)
<http://www.zeitschrift-rohrblatt.de> (*rohrblatt* Magazine)

APPENDIX A

TECHNICAL DRAWING OF THE TOP JOINT



APPENDIX B

NOTES FROM A MEETING BETWEEN HANS KREUL I AND STORCH IN 1958
DETAILING SPECIFIC MECHANICAL AND DESIGN REQUESTS BY STORCH

Besprechung mit Mr. S t o r c h am 20.10.1958 über die Ausführung der Plateau- und Ringklappen-Oboen.

I. Plateau-Oboen

1. Resonanz-Klappe für Gabel-F niedriger aufgehend(hinteren Teil etwas verlängern).
2. ~~Die~~ Fingerdeckel für die rechte Hand wie ursprüngliches Muster ausführen.
3. Sämtliche Griffe für den linken kleinen Finger einschließlich Gis-Klappe höher stellen.
4. Becher nach neuer Form, Ring mit 11 mm vom Rand entfernt(bisher 9 mm), übrige Form nicht so sehr ausgeschweift.
5. Stellschraubenkopf etwas flacher, Schlitz nochmal so breit wie bisher.
6. Am Mittelstück mittlerer und unterer Fingerdeckel 12 mm ϕ .
7. Die 3 Deckel am Unterteil 13 mm ϕ .
8. Auf oberem Daumenklappen-Griff, Gis-Klappengriff und F-Heber-Griff keinen Kork.
9. Gis-Klappengriff 5 mm länger machen.
10. Polster möglichst gleichmäßig stark.
11. Korkpolster für Fingerlöcher etwas dicker.
12. Teil mit Achterverbindung nicht zu hoch stellen, da sonst beim Greifen hinderlich.
13. Polster nur mit Schellack oder Siegelack aufleimen.
14. Oberen Rand der Einsatzhülse für das Oboe-Rohr mehr verrunden.
15. Am Fingerdeckel die Kante nicht so stark brechen.
16. Die Zapfenherze sollen zügig ineinanderpassen.
17. Polsterschrauben für untere Klappen nicht mit Stift- und Gewindeschrauben, sondern wie bei Böhm-Flöten 3-teilig.
18. F-Klappenform verbessern und nicht zu tief stellen ab der Scharniere.
19. Holzteile möglichst nicht so hell glänzend und vor allem ohne jeglichen Kratzer.
20. Kork für B-Heber nicht auf lange Klappe sondern auf Quer-Heber.
21. Hebel von Gabel F zur C-Klappe länger lassen.
22. Feder für Fis-Klappe stärker.
23. In die Cis-Klappe keine Polsterschraube.
24. Deckel für Fis-Klappe größer(9 mm ϕ).
25. Stimmzapfenlöcher nur ~~9 mm ϕ~~ *5,66 mm ϕ H. Hf. 12.12.58*
26. Stimmzapfen für die Oktav-Klappe mit Holzstärke gleichstehend.
27. Ringränder etwas niedriger.
28. Aufgang für C-H-und B höher.
29. Stimmzapfen muß zylindrisch eingekerzt sein, nicht schräg.
30. C-und Dis-Griffform wie beim Englisch-Horn-Modell.

APPENDIX C

MIRAFONE ADVERTISEMENT

The Mirafone Oboe. A product of its environment.



If you've been to Tübingen, a charming medieval town in Western Germany, you know what makes Mirafone Oboes, English Horns and Oboes D'Amour a standard of excellence in instrument-making.

Mass production is as much a stranger to this town (and Mirafone craftsmen) as are billboards and flashing neon signs.

And in a place where most of the buildings are more than half a thousand years old, there is an abiding respect for craftsmanship.

Which is the main reason Mirafone double reed instruments are held in such high regard. They are meticulously crafted by Hans Kreul of the celebrated Kreul family...masters of musical instrument manufacturing for over 75 years. Thus, Mirafone has earned a magnificent reputation throughout Europe and, more recently, in America.

Our instruments are hand-worked from fine grenadilla wood. The nickel and silver key systems are flawless. The intonation is precisely centered, the tone rich and full. The quality is purely professional—yet the price is affordable for most schools.

Mirafone of Tübingen. We believe that where an instrument is made has a lot to do with how well it is made. Consider our Oboes, English Horns and Oboes D'Amour—and we believe you'll agree.

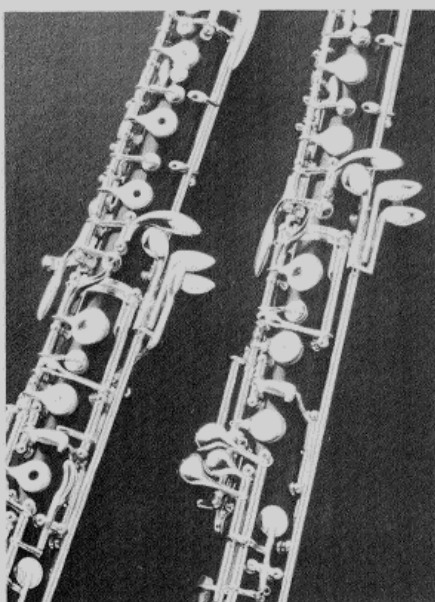
Mirafone
Corporation

P.O. Box 909, Sun Valley, California 91352

APPENDIX D

HANS KREUL OBOE AND KREUL & MOOSMANN BASSOON
ADVERTISEMENT IN YAMAHA CATALOGUE

洗練を尽した響きに、ヨーロッパアニズムが宿る。



HANS KREUL

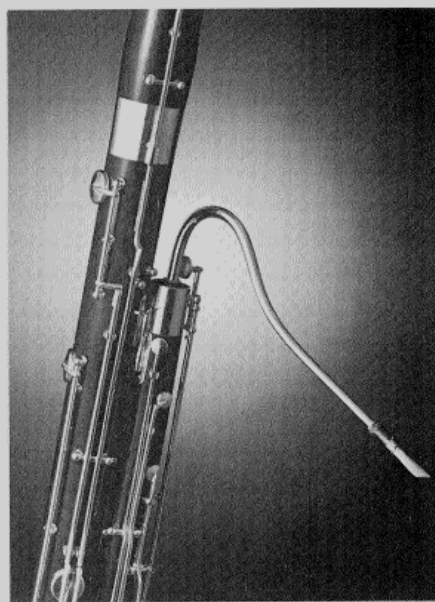
Oboe

1919年、ドイツ管楽器挿簾の地・チュービンゲン。
名工、H・クロイルは自らアトリエを開き、ダブルリードの逸品を
世界へと解き放つ。以来3代、父子相伝の匠は脈々と絶ない。
また一方、トップ・プレイヤーと対話を重ねつつ、“音の美”を
昇華させ、本管の世界をさらに深化させてきた。

ハンス・クロイル・オーボエは、奏者の要求に応じて、
1本1本に調整の手が加えられる。重厚な中に気品を保つ音色、
磨き抜かれたヨーロッパアニズムの香りを、いま再び、日本へ。

ハンス・クロイル・オーボエは全モデルにつき、
グラナディア管体の割れに対して、3年間の保証をしています。

●94HA ¥424,000 ●95HA ¥506,000 ●95FA ¥561,000 ●91HA ¥606,000
●91FA ¥656,000 ●96HA ¥790,000 ●96FA ¥940,000
(上記のHAはセミオートマチック、FAはフルオートマチックです)

KREUL &
MOOSMANN

Fagott

西ドイツ、ヴァイプリングで名を馳せるマイスター、
モースマン家、そして、3代にわたりクラフトマンの
家系を継いできたクロイル家。この、楽器をあまねく
知り尽くした両ファミリーの、音への美学が結実した路器—
クロイル & モースマン・ファゴット。

ハーモニーに優れて諧和する魅惑的な音色、充実した
ドイツ伝統の響きは、世界のトッププロを魅了してやまない。
クロイル & モースマン・ファゴットは、その洗練された
鳴りを末長く保つため、ダブルジョイント管体内側に
コーティング。またA、B、Gキの各音孔に特殊加工を採用。
入荷後も、細心の検品と調整を実施しています。

●441 ¥779,000 ●447a ¥988,000 ●448 ¥1,293,000

feelin' YAMAHA

総輸入販売元 日本楽器製造株式会社

APPENDIX E

PRICE LIST OF VARIOUS KREUL MODELS IN YAMAHA CATALOGUE

HANS KREUL PREISLISTE

ハンス・クロイル オーボエ

品 番		グレード	キ イ ・ シ ス テ ム			管 体	標準価格	免税価格		
94HA	スチューデント・モデル	セミ・オートマチック	カバードキイ	トリルキイ-C [♯] -D [♯] -A [♯] -B [♯] -LowC [♯] -D [♯] -LowF [♯] G [♯] /ファクトプレジナンスキイ/プレジナンスキイ/B [♯] プレジナンスキイ		洋白製銀メッキ仕上げ	グラナディア	¥424,000	¥386,000	
95HA				フル・オートマチック	トリルキイ-C [♯] -B [♯] -C [♯] -D [♯] -F [♯] -G [♯] -A [♯] -B [♯] -LowB [♯] -C [♯] -LowF [♯] G [♯] /第3オクターブキイ/左手Fキイ/ファクトプレジナンスキイ/プレジナンスキイ/B [♯] プレジナンスキイ			¥506,000	¥462,000	
95FA								¥561,000	¥513,000	
91HA	コンセルヴァトワール式	セミ・オートマチック	リングキイ					¥608,000	¥554,000	
91FA		フル・オートマチック						¥656,000	¥600,000	
		ソリスト・モデル								
96HA		セミ・オートマチック	カバードキイ	トリルキイ-C [♯] -C [♯] -B [♯] -C [♯] -D [♯] -F [♯] -G [♯] -A [♯] -B [♯] -E [♯] -LowB [♯] -C [♯] -LowF [♯] -G [♯] /第3オクターブキイ/左手Fキイ/ファクトプレジナンスキイ/プレジナンスキイ/B [♯] プレジナンスキイ				¥790,000	¥720,000	
96FA		フル・オートマチック				¥940,000	¥861,000			

★付属品＝リードケース、クリーニングブラシ、ケース、ケースカバー付(94HAのみリード付) ☆ハンス・クロイル オーボエは全モデルにつき、グラナディア管体の製法に対して3年間の保証をしています。

ハンス・クロイル イングリッシュホルン

品番	グレード	キイ・システム				管体	標準価格	免税価格
101HA	オーケストラ・モデル	コンセルヴァトワール式	セミ・オートマチック	カバードキイ	トリルキイ-B [♯] -C [♯] -D [♯] -F [♯] -G [♯] -C [♯] -LowB [♯] -C [♯] -第3オクターブキイ/左手Fキイ/ファクトプレジナンスキイ/最低音B	洋白製銀メッキ仕上げ	¥975,000	¥888,000
101FA			フル・オートマチック				¥1,070,000	¥973,000

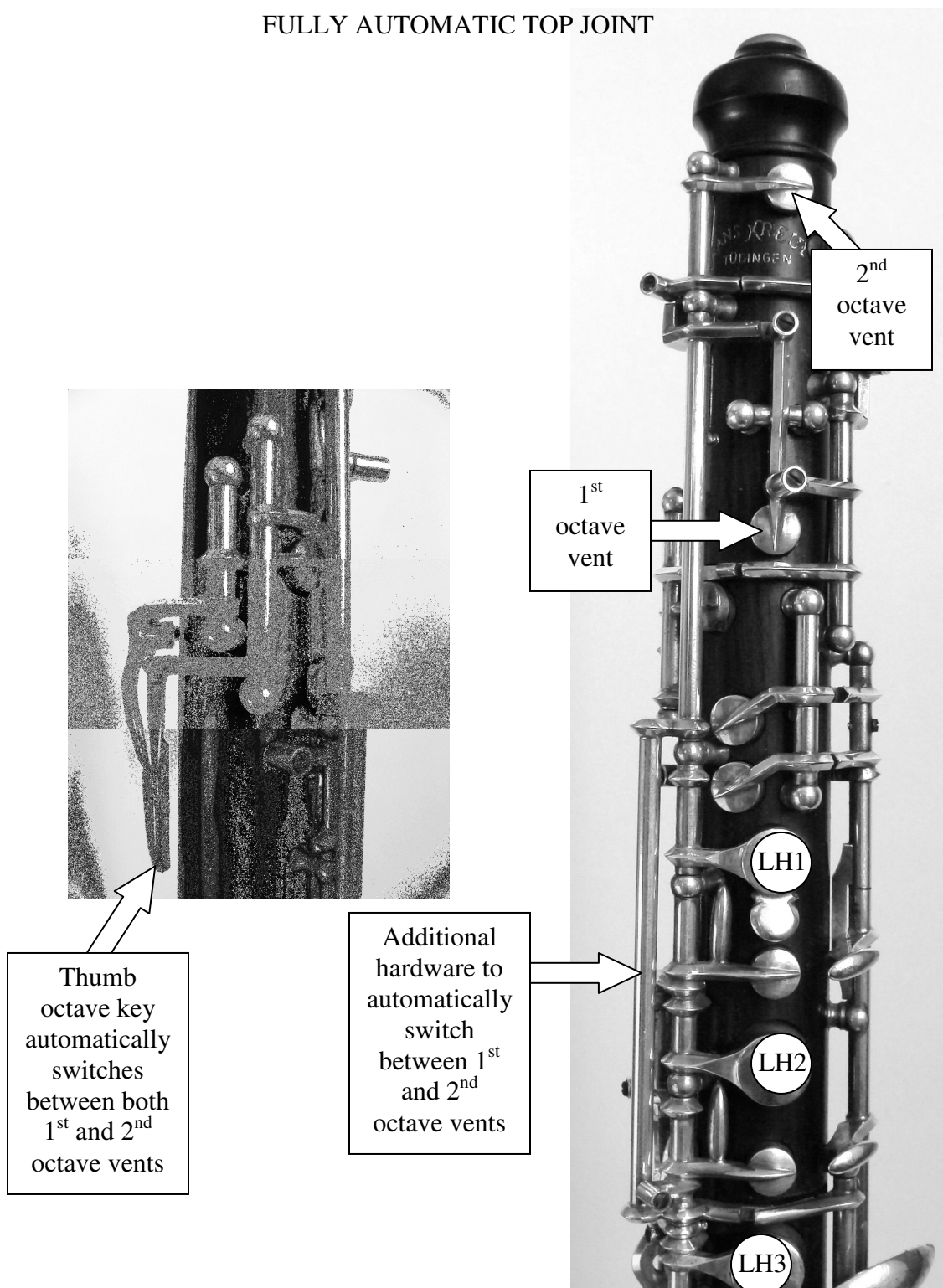
★付属品＝リードケース、クリーニングブラシ、ケース、ケースカバー付 ☆原則として受注生産となりますので、納入までに多少お時間をいただきます。

編 1463 年 4 月 10 日現在

YAMAHA
YAMAHA CORPORATION

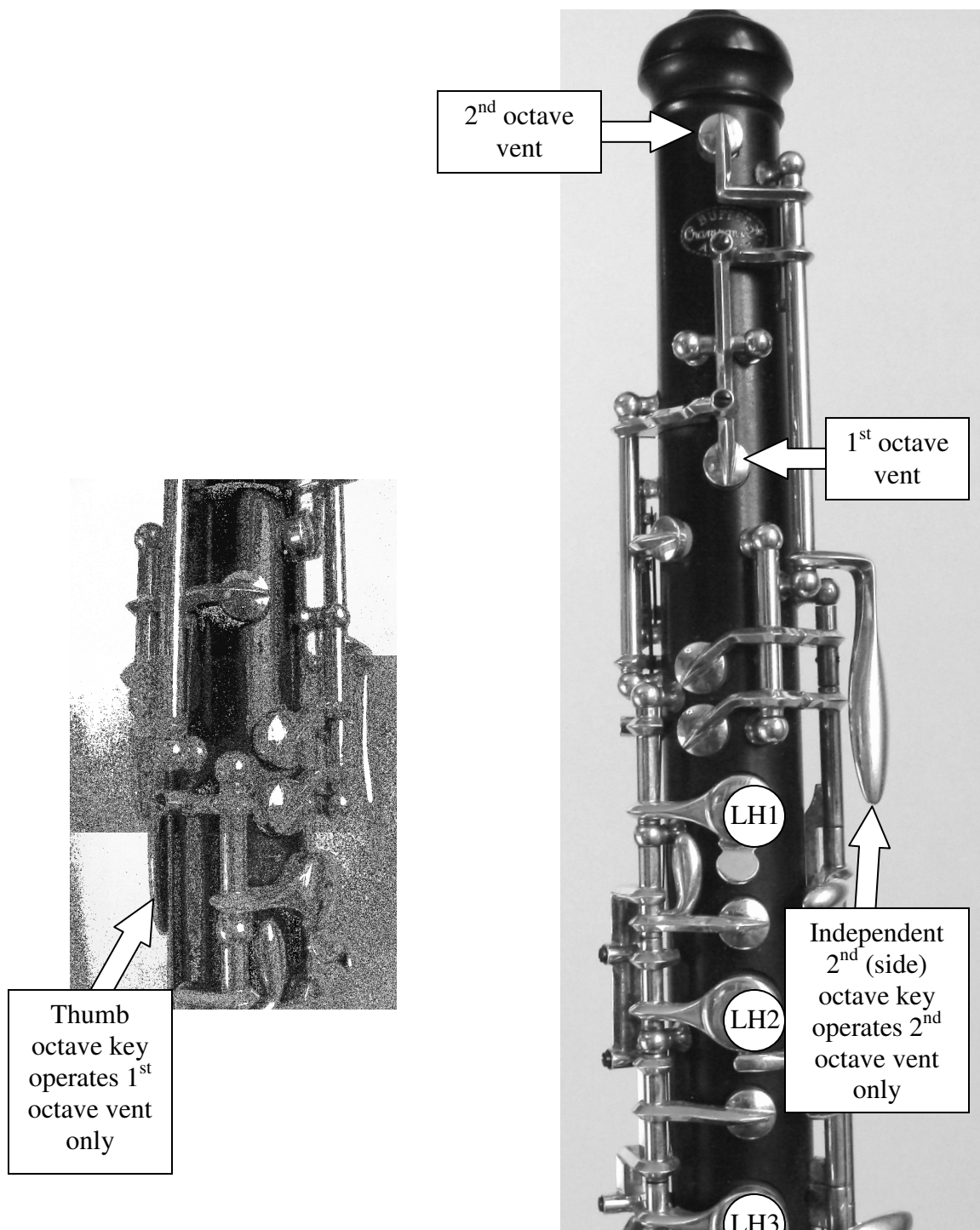
APPENDIX G

FULLY AUTOMATIC TOP JOINT



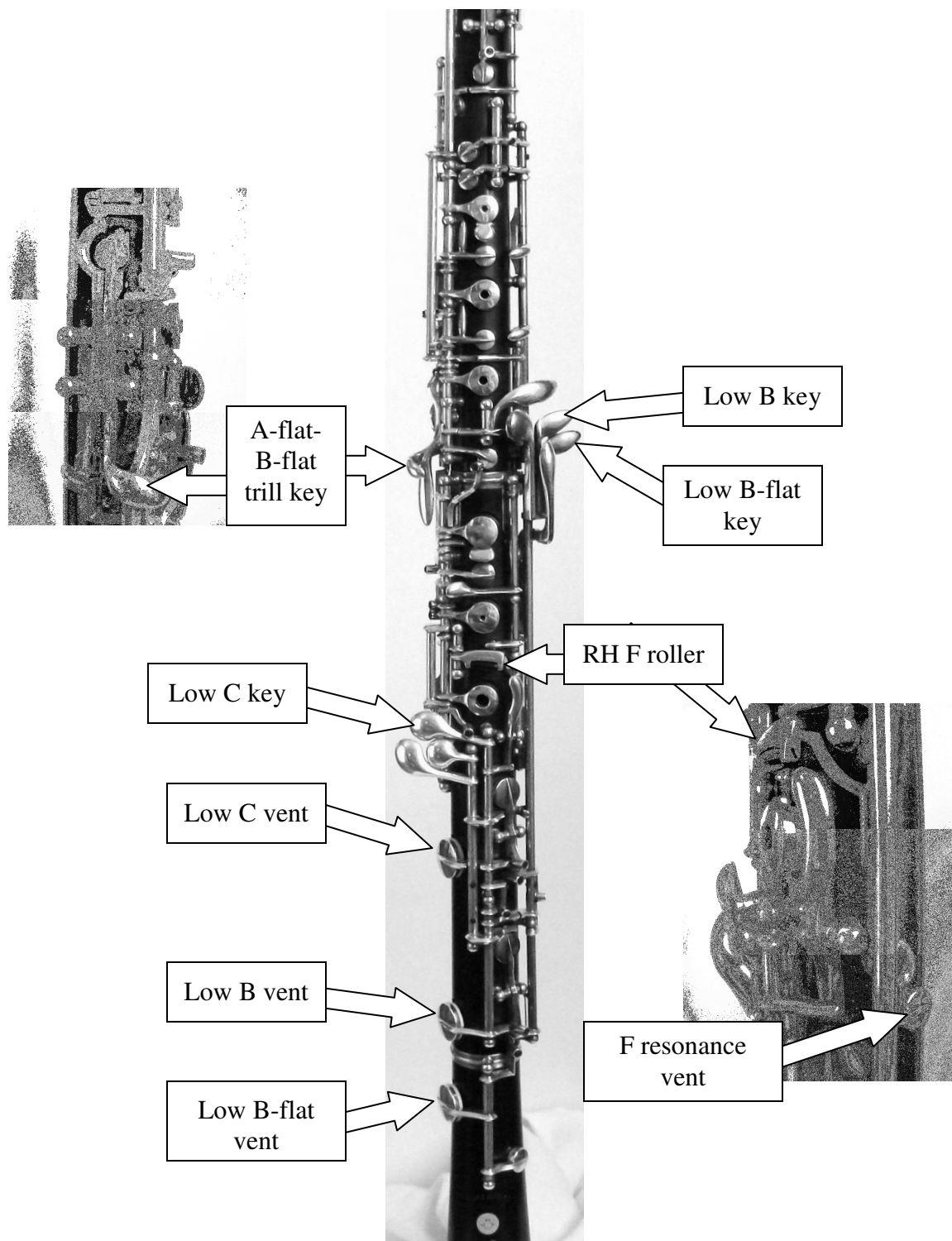
APPENDIX H

SEMI AUTOMATIC TOP JOINT



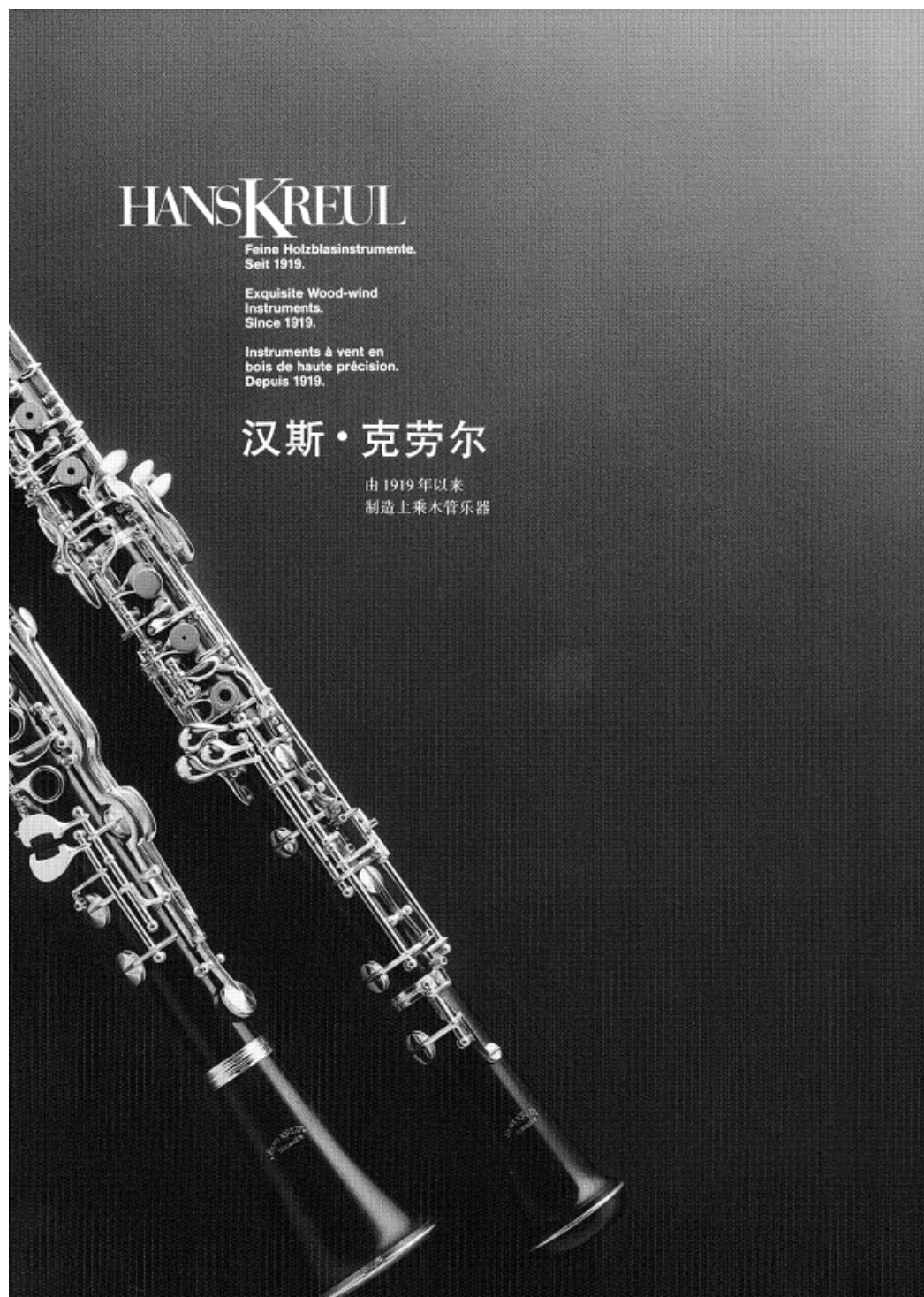
APPENDIX I

KREUL OBOE, FULL VIEW



APPENDIX J

JAPANESE ADVERTISEMENT



HANS KREUL
Feine Holzblasinstrumente.
Seit 1919.
Exquisite Wood-wind
Instruments.
Since 1919.
Instruments à vent en
bois de haute précision.
Depuis 1919.

汉斯·克劳尔
由 1919 年以来
制造上乘木管乐器

APPENDIX K

MIRAFONE CATALOGUE

MIRAFONE OBOES and ENGLISH HORNS are built in Tübingen, West Germany, by the celebrated Hans Kreul family. All models are constructed of carefully selected grenadilla and use solid German nickel keys with heavy silver plating. The smoothly tapered bore and carefully hand finished tone holes result in precise tuning and excellent response. The thick-wall design of these instruments contributes to the rich, dark German sound for which they are famous.

MIRAFONE BASSOONS are made from close-grained curly maple, carefully selected and properly seasoned. During final finishing each body is hand-rubbed for beauty that will last a lifetime. The magnificent keywork is of fine German nickel with extra heavy silver plating. These instruments feature a full Heckel system, individually created. The musical and mechanical excellence of Mirafone Bassoons places them among the finest in the world; yet, they are surprisingly affordable. The dark German tone of each instrument has a delightful edge and remarkable clarity. Truly a masterpiece of old-world craftsmanship.

STANDARD ACCESSORIES

Oboe Case (94 and 95 models)
Deluxe French-Style Case (91 and 101 models)
Case Cover (91 and 101 models)
Plush-Lined Deluxe Case (102 models)
Two Seamless Bocals (95, 101 and 102 models)
Reed Case (91 and 101 models)
Neck Strap (102 models)
Swabs (all models)
Reed (all models)
Cork Grease (all models)

OPTIONAL ACCESSORIES

Case Cover (94 and 102 models)
Deluxe French-Style Double Case
(Oboe/English Horn)
Double Case Cover
Seat Strap (102 models)

Mirafone
CORPORATION

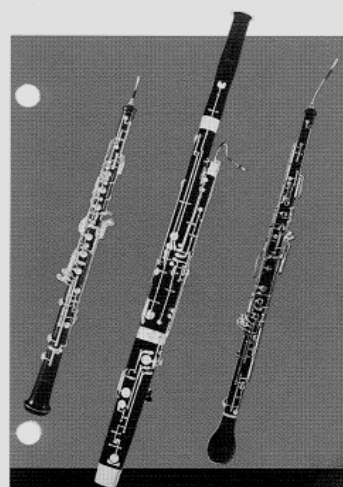
8484 San Fernando Rd.
(P.O. Box 909), Sun Valley, Calif. 91352
Phone: Area Code (213) 767-2360

DISTRIBUTED BY:

Mirafone

DOUBLE REED
INSTRUMENTS

Better for a Reason...



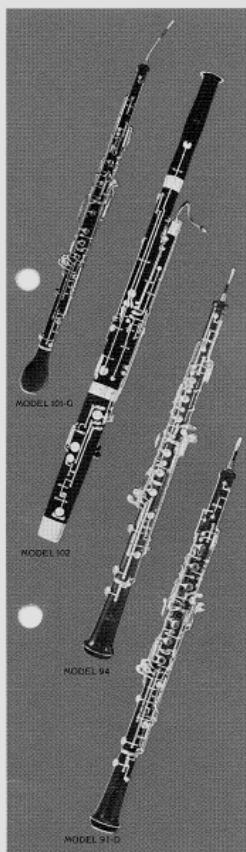
...and that reason is *craftsmanship*. Mirafone instruments are individually hand-built in West Germany by a few dedicated artisans. Meticulous care and an abiding respect for excellence are natural traits of these people and Mirafone instruments are a natural product of this environment. Patient hands have fashioned every bore, formed every tone-hole, and fitted every key on each Mirafone instrument. It's no surprise that the end result is an instrument of matchless quality.

**University of Oklahoma Faculty
Members are Delighted with the
Sound of Mirafones.**

JAMES GAVIGAN,
University of Oklahoma,
pictured here with
Model 91-D Mirafone.
Dr. Gavigan holds Oboe
performance degrees
from North Texas State,
Northwestern, and Uni-
versity of Illinois. He
has studied with Roy
Still, Robert Bloom,
and other leading
players in the U. S. and
Europe. He is active
with numerous musical
organizations and has
been a featured soloist
with symphony or-
chestras in all parts of
the United States.



CARL WAPPEL, University of Oklahoma, with Mirafone
Model 102 Bassoon. Mr. Wappel's experience as a bas-
soonist includes degrees from University of Houston
and Sam Houston State University. He studied with Paul
Tucci, Bernard Garfield and others, and he has been a
member of many fine orchestras including the Houston
Symphony. He is a former faculty member of Sam Hous-
ton State University and the Eastman School of Music.



MODEL 94 OBOE—STANDARD CONSERVATORY PLATEAU

Includes double octave keys (manual) and trill keys for B-C#, C-D and articulated F#-G#. This model has low Bb on the bell and a set screw for half-hole adjustment.

MODEL 94B OBOE—STANDARD CONSERVATORY PLATEAU

Same as Model 94 with addition of right hand, upper joint Bb trill key for A-Bb and Ab-Bb trills.

MODEL 91A OBOE—FULL PLATEAU CONSERVATORY SYSTEM

Same as 94B with these additions: C-C# lever, forked F resonance, left hand F key, low Bb resonance key on bell, adjustment screw for high C#.

MODEL 91B OBOE—FULL PLATEAU CONSERVATORY SYSTEM

Same as 91A with these additions: articulated mechanism for low B-C#, Bb-C# adjustment screw for manual control of low C from B or Bb left hand levers.

MODEL 91C OBOE—FULL PLATEAU PROFESSIONAL CONSERVATORY SYSTEM

Same as 91B with these additions: right hand, upper joint Bb trill key replaced with G#-A, Ab-Bb trill mechanism, split ring for left side D#-E trill.

MODEL 91D OBOE—FULL PLATEAU PROFESSIONAL CONSERVATORY SYSTEM

Same as 91C with addition of third octave key to facilitate playing in the extreme high register.

MODEL 95 OBOE d'AMOUR—FULL PLATEAU PROFESSIONAL CONSERVATORY SYSTEM

Same specifications as Model 101G English Horn, but pitched in key of A.

MODEL 101G ENGLISH HORN—FULL PLATEAU PROFESSIONAL CONSERVATORY SYSTEM

Double octaves (manual). Includes trill keys for B-C#, C-D, and low C-C#, as well as articulated F#-G# mechanism. Forked F resonance key, left hand F key, and low B resonance. Split ring for left side D#-E trill. Set screw for high C# adjustment. Includes manual control of low C from B or Bb left hand levers.

MODEL 101GB ENGLISH HORN—FULL PLATEAU PROFESSIONAL CONSERVATORY SYSTEM

Same as 101G with addition of low Bb key.

MODEL 102 BASSOON—STANDARD FULL HECKEL SYSTEM

22 keys, high D key. Wing and wing side of boot joint are rubber lined to help prevent cracking. Trill keys for D-Eb and E-F#. Left thumb whisper key lock. Infused hard rubber plate at U-tube to help prevent dry rot. Four roller keys, handrest, body lock, two seamless bocals.

APPENDIX L

“AUS NEW YORK DER OBOE WEGEN,” GERMAN NEWSPAPER ARTICLE
CELEBRATING MUSIKHAUS KREUL’S 50TH ANNIVERSARY, 29 MARCH 1969

Samstag, 29. März 1969

Aus New York der Oboe wegen

Musikhaus Kreul ist 50 Jahre alt geworden

Die 30 000. Oboe wurde gerade rechtzeitig zum 50. Geburtstag fertig. 30 000 Oboen neben fast ebensovielen Englisch-Hörnern, Böhmflöten und Klarinetten seit Kriegsende hergestellt und in aller Welt verkauft zu haben — das ist ein Erfolg, der für das Musikhaus Kreul in der Pfleghofstraße sicherlich das schönste Geburtstagsgeschenk bedeutet.

Als Anne und Hans Kreul Anfang 1919 das Haus Nummer 8 in der Pfleghofstraße kauften und darin ein Mu-

durch die schweren, kargen Jahre des Zweiten Weltkrieges zu einem neuen Aufschwung zu führen, der nicht zuletzt 1956 im Herbst beim Einzug in die neue, 300 Quadratmeter große, zweistöckige Fabrik in der Schwarzlocherstraße sichbaren Ausdruck fand.

Damals beschäftigte die Firma Kreul in der Fabrikation ihrer Holzblasinstrumente schon 45 Mitarbeiter — etwa so viele wie heute. Damals hatte auch schon der Export in die verschiedensten Länder rund um den Erdball eingesetzt; der Erste Oboist des New Yorker Philharmonischen Orchesters hatte Anfang 1957 bereits eine Sonderanfertigung im Musikhaus in der Pfleghofstraße bestellt — und das höchstpersönlich.

Heute zählt das Musikhaus Kreul zu den führenden Herstellern von Holzblasinstrumenten in der Bundesrepublik. Die Instrumente mit der Marke Püstophon gehen zu 80 Prozent über die Grenzen ins Ausland. Die restlichen 20 Prozent bleiben in der Bundesrepublik, ein großer Teil in Baden-Württemberg bei den Posaunenchor und Musikvereinen unseres Bundeslandes.

Trotz aller Erfolge bleiben dem Geburtstagskind jedoch auch Sorgen nicht erspart. Die Herstellung von Blasinstrumenten — Musikinstrumenten überhaupt — ist zu einem überwiegenden Teil Handarbeit. Gute, qualifizierte Fachkräfte zu bekommen, ist äußerst schwer. Zwar haben Frau Anne Kreul, die den 50. Geburtstag ihres Hauses nicht mehr miterleben konnte — sie starb vor zwei Jahren —, und ihr Sohn Hans Kreul, die Herstellung dort, wo es möglich war, rationalisiert und so bei gleicher Beschäftigungszahl eine doppelt so große Produktion wie in den 50er Jahren erreicht. Trotzdem hindert der Fachkräftemangel Hans Kreul daran, die Auftragslage ganz auszunützen.

Ro



Meister Büchner prüft die 30 000. Oboe

sikinstrumenten- und Musikaliengeschäft eröffneten, hatten sie sich auf ein Risiko eingelassen, dessen Ausgang in jenen schwierigen, wirtschaftlich unsicheren Jahren niemand voraussagen konnte. Doch der Gründer des Musikhauses Kreul, den der Krieg aus dem Vogtland nach Tübingen verschlagen hatte, war ein ausgezeichneter Bogenschütze, der außerdem auch ein geschickter Reparatteur für sämtliche Streich- und Blasinstrumente war. Seine zuverlässige Arbeit und sein Fleiß meisterten denn auch die erste kritische Zeit und retteten das Unternehmen über die Inflation hinweg in Jahre hinein, die dem Musikhaus Aufschwung und wirtschaftliche Blüte brachten.

Als im Jahr 1938 Hans Kreul starb, übernahm Anne Kreul die Leitung des Geschäfts und der Fabrikation, unter-

APPENDIX M

“GUT HOLZ FÜR DIE PROFIS AUS TOKYO,” GERMAN NEWSPAPER
ARTICLE ABOUT THE KREUL COMPANY, 28 MARCH 1995

Gut Holz für die Profis aus Tokyo

Oboen der Tübinger Kreul-Gruppe klingen in den großen Orchestern der Welt

KIRCHENTELLINSFURT (mat). Unscheinbar, schon fast etwas versteckt liegt die Zentrale der Unternehmensgruppe Hans Kreul an der Echaz in Kirchentellinsfurt. Doch das will in der Branche nichts heißen, denn aus den großen Orchestern der Welt sind die Produkte des Holzblasinstrumenten-Herstellers nicht wegzudenken. Die Profi-Oboisten aus Tokyo, New York oder auch Berlin finden den Weg in die Wannweilerstraße 14. Denn spätestens seit der Geschäftsführer Hans-Joachim Kreul dem Tübinger Familien-Unternehmen den weltberühmten Oboen-Hersteller Marigaux einverleibt hat, ist der 1919 in der Pfleghofstraße 8 gegründete Betrieb eine der ersten Adressen für die Instrumente aus schwarzem Grenadill-Holz. Klarinetten aller Art, Oboen und Englisch Hörner mit den Markennamen Kreul, Uebel, Strasser oder Marigaux verlassen, die Werkstätten der drei Niederlassungen der GmbH in Deutschland und Frankreich.

„Unsere Schaltzentrale ist jetzt hier“, beschreibt Geschäftsführer Hans-Joachim Kreul den Stellenwert der Niederlassung in Kirchentellinsfurt, die das Unternehmen im Januar bezogen hat. Im kleinen Proberaum des Hauses in der Wannweilerstraße können die Profis aus der ganzen Welt neue Instrumente ausprobieren, hier wird organisiert und für die Zukunft geplant. Auf den ersten Blick erinnert aber nur noch wenig an das Handwerk der Instrumentenbauer. In der kleinen Kirchentellinsfurter Werkstatt arbeiten nur noch vier Beschäftigte, die Oboen der Marken Kreul und Strasser endmontieren. Die Kreul-Klarinetten läßt der Geschäftsführer inzwischen in Markneukirchen im Vogtland bauen, wo er 1992 die Firma F. Arthur Uebel, den Teil eines ehemaligen Instrumenten-Kombinats, übernommen hat.

Verlagerung spart Geld

„Tübingen ist der teuerste Standort“, begründet Kreul die Verlagerung der Produktion und die Aufgabe des Firmensitzes in der Tübinger Schwärzlocherstraße, wo er vor der Uebel-Übernahme noch gut 12 Instrumentenbauer beschäftigt hatte.

„Ich habe nicht das Gefühl mit der Verlagerung etwas verloren zu haben, was die Familie geschaffen hat. Vielmehr gehe ich an die Ursprünge zurück.“ Hans Kreul, der Großvater des heutigen Geschäftsführers, war als Bogenmacher aus dem Vogtland gekommen und hatte 1919 mit seiner Frau Anna die Firma gegründet.

Einfach Glück gehabt

Inzwischen ist aus dem traditionsreichen Handwerksbetrieb ein kleiner Holzblasinstrumenten-Konzern geworden. Die Unternehmensgruppe Kreul ist der Musikinstrumenten-Abteilung der Industrie Beteiligungs GmbH (IMM) eingegliedert, einer Holding, die mit Geschäften quer durch alle Sparten einen Jahresumsatz von rund einer Milliarde Mark erzielt. „Es setzen sich nur ganz kleine Spezialfirmen oder große Betriebe durch. Und wir hatten in der Vergangenheit ein Größe erreicht, wo wir nur noch wachsen konnten“, erklärt Kreul seine Philosophie.

Den wichtigen Schritt in den kleinen Kreis der Großen der Branche hat die Firma Hans Kreul mit der Übernahme von Marigaux gemacht. Das Traditions-Unternehmen aus

HANS KREUL

Zur Unternehmensgruppe Hans Kreul gehören außer der Firmenzentrale in Kirchentellinsfurt die Produktionsstätten S.M.L. Strasser Marigaux S.A. in Paris und F. Arthur Uebel in Markneukirchen

Gegründet: 1919 in Tübingen
Jahresumsatz: 15 Millionen Mark (1994)

Beschäftigte: 91 in den drei Werken

Rechtsform: GmbH

Geschäftsführer: Hans-Joachim Kreul, Gerhard A. Meinl (IMM)

Paris, das unangefochtener Marktführer im Bereich der Profi-Oboen ist, hat der schwäbische Unternehmer fast unbemerkt von der Konkurrenz übernommen. „Ich habe einfach das Glück gehabt, als Erster zu erfahren, daß Marigaux verkauft werden soll.“ Ein „kalkulierbares Risiko“ nennt Hans-Joachim Kreul seinen Einkauf heute. Er war der Beginn einer Erfolgsstory: In fast allen berühmten Orchestern sind die Marigaux-Instrumente, die nach wie vor in Frankreich hergestellt werden, zur Pflicht geworden, und die Kreul-Gruppe hat mit den Profis einen stabilen Markt. „Ja, die Firma hat sich eben sehr, sehr gut entwickelt“, stellt der 42jährige zufrieden fest.

Ein Kauf durch gute Kontakte

Positiv wertet Hans-Joachim Kreul auch die Übernahme von F. Arthur Uebel, dem Vogtländischer



Wer sich die großen Symphonieorchester in den Weltstädten anhört, erlebt dabei mit hoher Wahrscheinlichkeit auch den Klang der Oboen und Klarinetten der Tübinger Firmengruppe Hans Kreul. Bild: Heiss

Traditionsbetrieb, der bereits seit 1878 existiert. Eingekauft hat sich Kreul über die guten Kontakte zu einem deutschen Blechinstrumenten-Hersteller, der von der Treuhand die VEB Blechblas- und Signalhornfabrik erworben hat. „Die wollten von der Holz-Sparte nichts wissen und haben uns diesen Teil des Werks angeboten.“ Der damals teils „total veraltete“ Betrieb läuft nach Auffassung des Chefs inzwischen „gut“. Zusammen mit den Instrumenten der Marke Hans Kreul sind die verschiedenen Uebel-Klarinetten inzwischen eine „feste Größe im Mittelpreissektor“.

Trotzdem, auf der guten Geschäftslage will sich Hans-Joachim

Kreul nicht ausruhen: In den vergangenen Monaten hat sich der Geschäftsführer vor allem Gedanken um den Nachwuchs gemacht. „Ich habe mir einfach überlegt, wie wir mehr Markt für unsere Produkte schaffen können“, sagt Kreul. Das Ergebnis ist eine Neuheit: Die Firma hat bei der Internationalen Musikmesse, Anfang März in Frankfurt, eine C-Klarinette für Anfänger vorgestellt, die nach einem ganz neuen Verfahren hergestellt wird. Die Erfindung, die eine billigere Produktion durch die neuartige Mechanik erlaubt, zielt vor allem auf Kinder ab, die seither Probleme hatten, die Tasten zu erreichen. Das „kostengünstige Modell frisch aus

dem Ofen“ steht unter Gebrauchsmusterschutz und stößt laut Geschäftsführer Kreul bereits auf „sehr gute Resonanz“.

Verkaufen will das Unternehmen besonders an Einsteiger und die Musikschulen. Beworben wird die Erfindung deshalb mit dem Slogan „Lust auf Klarinette“. Hans-Joachim Kreul: „Es wird wenig Werbung gemacht, die in Richtung Musik macht Freude geht.“ Wenn die Spaß-Botschaft ankommt, will die Kirchentellinsfurter GmbH die neue Technik auch auf die restliche Klarinetten-Kollektion anwenden. „Musik ist oft Freizeit, und günstige Qualität müsste da gefragt sein.“

APPENDIX N

INTERVIEW WITH JOACHIM KREUL IN THE JAPANESE
JOURNAL *PIPERS*, DECEMBER 1986

Pipers 12186

若き木管楽器マイスター達

ドイツ伝統の楽器作りを支える

9月、西ドイツから2人の木管楽器製作者が来日した。68年間の伝統を受け継ぐハンス・クロイル33歳、かたや150年の伝統の後継者ヘルント・モースマンは29歳。驚くほど若いオーナーたちである。

伝統を踏まえながらも、新しい音色の時代の到来に敏感・柔軟に対処して行こうという姿勢がさわやかだった。





HANS KREUL

通訳
五島研一（ごしま・けんいち）
武蔵野音楽大学卒業。1982年～84年までオーケストラ・アカデミー・ベルリンに学んだのち、西ドイツ・ホーフ市交響楽団バスーンニストとして8シーズンを送った。86年帰国。現在武蔵野音楽大学勤務。

ハンス・クロイル・オーボエはステューデントモデル¥424,000から最高モデル¥940,000まで
総輸入販売元＝日本楽器製造㈱

歴史は古い

ハンス・ヨアヒム・クロイルさんは西独チュービンゲンの木管楽器メーカー「ハンス・クロイル」の3代目社長で33歳。ヘルント・モースマンさんはヴァイプリングンにある木管楽器メーカー「ハンス・クロイル&モースマン」の社長兼製作部長で29歳。長い伝統の後継者でなければ考えられない若い経営者です。

ところで、二つの会社とも「クロイル」の名を冠していますが、2社の関係が今一つよく分らない。ハンス・クロイルという名を知っている日本人はかなりの数いますが、モースマンというバスーン・メーカーはまだ新しく、なじみが少ないせいか「クロイル」との関係がはつきりしないのかもしれない。

クロイル 二つの会社はそれぞれ独立した存在です。ハンス・クロイル社は1919年に私の祖父が創立しました。私は父から仕事を8年前

●提供＝日本楽器製造㈱

——それ以上は言えない？
クロイル 言えませんが（笑）。

——そうですか。じゃあアメリカとしてはどんな音色を志向していますか？

クロイル クロイルのオーボエの音色は、フランスの音色イメージをも兼ねたドイツのそれと言えます。カタゴリーで言えば、両者の中間、あるいは多少ドイツの暗い音色の方に属しているかも知れない。

響きのイメージは常に問われています。たとえば、ここ数年間アメリカでのローリー・オーボエの響きはローリー以外のものでもなかった。しかし最近派山のオーボエ吹き、歌手、指揮者がドイツ、フランス、イタリアへ来て学び、ふたたびアメリカへ戻って行く。つまりヨーロッパの音色感、響きのイメージを彼らは持ち帰る。

アメリカでは、ヨーロッパのオーボエの響きのイメージを取り入れる動きがゆっくりにあるが起きていると私は見えています。オーボエの響きと性格を形成するのは、主としてフランス、ドイツなんですから。

緻密・暗め

今や、昔の鼻音的な明るい響きの時代はほとんど過ぎ去ったと思います。これに代って地味で緻密な、暗めの響きが増えて来ています。

ドイツ・システムの楽器が持っている典型的なドイツの響きは、フランス・システムの楽器がもたらした時代には、一時忘れられていま

した。

しかし、ここ数年米以前の響きが戻って来つつあります。この暗い響きは部分的ではあるが、フランスのオーボエの響きの性格にも適合しました。まず、リグータとマリゴの二つのメーカーが、この新しい方向をさぐり始めたのです。それに反し

て、ローリーはまだみずからの響きにとどまっていたと言えます。

私たちは、常に演奏家の求める響きのイメージに耳を傾け続けなければなりません。新しいメカニズムへの移行は比較的簡単ですが、響きは非常に多くの小さなことがらにかかわっていますから難しい。ですから、私たちはハンブルク、



35年前のクロイル社工場の2人のマイスター。
2人ともクラスニクから西ドイツに逃げて来た。
向って左のマイスターは、バスーン・メーカーで良く知られているビュヒナーの従兄。

ミュンヘン、シュトゥットガルトの多くのプロたち、たとえばハンブルク国立歌劇場のヘルヴィツヒ、ザルツブルク・モーツァルテウム・リンツェンなどといった接触して、彼らが何を求めているかを探り、また他社のオーボエを吹いている人々を訪ねて意見を聞き、響きのイメージが偏らないように努めています。

——メカニズムで特徴的なものがありますか？
クロイル 「このモデルが欲しい、このキーをつけろ」といった必要には我々は非常に柔軟に対応せざるを得ない。特別キーをつける場合も例外です。それにキーと本体との間にコルク材を使わないようにしています。コルクは水分を吸収して膨張し、やがて欠落して金属雑音の原因となります。圧力に対して一定の許容範囲内ではなるコルクの調整は非常に複雑ですが、クロイル・オーボエは直接接触です。この種のトラブルとは無縁です。

——ところで失礼ですが、ハンズ・クロイル社の製品はすべて自社製品ですか？ アフセンブリー・メーカーではないかということですが？
クロイル 小さな部品にいたるまで90%以上を自社で一貫生産しています。

モースマンのアイデア

——さて、モースマンさんです。お待たせしました（笑）。実に若いマイスターですね。

——モースマン 父親の下で1972年から修業を積みました。父はコーレルト社で、ピッコロ、クラリ

APPENDIX O

CONSENT FORM

CONSENT FORM TO PARTICIPATE IN RESEARCH PROJECT

1 of 2

Primary Investigator: Thomas Pappas
Contact Information: 340 Murray St., NC 27406
574.329.0162
pappastc@yahoo.com or tcpappas@uncg.edu

Topic: Kreul Oboes: a History of Manufacturing and Dissemination

Research goal:

The purpose of this study is to provide a historical overview of manufacturing and dissemination of Kreul oboes. Human participants are needed to gather the pertinent historical, manufacturing and dissemination related data of Kreul oboes. These insights will be sought from current business owners.

As a participant, you will be asked to discuss your manufacturing process and goals. The principal investigator will ask you to explain the circumstances and any historical events which led up to oboe production and the family business. The principal investigator will also ask you to describe any insights you may have into the manufacturing process, as well as the global dissemination of Kreul oboes. Data collection will occur by way of personal interview. The interview will require approximately four hours. At any time, you may withdraw from this study by notifying the researcher. In this case, all your recorded data to the point of withdrawal will be destroyed. Furthermore, all data and consent forms collected for this study will be stored in the principle investigator's home office in a secure filing cabinet.

Research method:

Personal interview of primary subject.

Method of recording data:

Personal interview will be audio recorded.

Confidentiality:

Confidentiality will not be maintained. However, the participant will have the right to ask that any specific comments not be published.

Time Commitment for participants:

The time required for the participants is no less than 1 and no more than 5 hours. Minimal e-mail and phone calls as needed.

Data storage/Length of storage:

Data and consent forms will be stored indefinitely. Data and consent forms will be stored in a locked file cabinet at the investigator's home office.

Participant withdrawal:

The participant may voluntarily remove himself from the study at any point without penalty.

Risks:

There is no risk for participating in this study. However, each participant will have the right to request that any specific comment not be published.

Research Compliance Officer: Eric Allen, Research Compliance Officer, at 336-256-1482

CONSENT FORM TO PARTICIPATE IN RESEARCH PROJECT

2 of 2

Benefit to participants:

There are no direct benefits to participants in this study. However, their thoughts will be made known and it will be beneficial that there is a publication documenting the history of the participants' family business. Their approach and accomplishments will be documented for others to read. The published document will provide information as to the contributions of Kreul as oboe designers, manufacturers, and distributors.

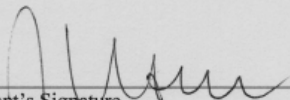
Benefit to society:

Society will have an understanding of what it takes to manufacture oboes. Society will also have a chance to learn more about how the Kreul family chose instrument manufacturing, the process of making oboes, and the extent of their dissemination. With cessation of manufacturing of Kreul oboes it is essential that society doesn't forget, that their contribution and legacy be documented. With the passing of generations it is important to document this manufacturer's traditions.

By signing this consent form, you agree that you understand the procedures and any risks and benefits involved in this research. You are free to refuse to participate or to withdraw your consent to participate in this research at any time without penalty or prejudice; your participation is entirely voluntary. At any point during this study you may ask questions. Your privacy will not be protected because you will be identified by name as a participant in this project.

The University of North Carolina at Greensboro Institutional Review Board, which insures that research involving people follows federal regulations, has approved the research and this consent form. Questions regarding your rights as a participant in this project can be answered by calling Mr. Eric Allen at 336.256.1482. Questions regarding the research itself will be answered by Mr. Thomas Pappas at 574.329.0162. Any new information that develops during the project will be provided to you if the information might affect your willingness to continue participation in the project.

By signing this form, you are agreeing to participate in the project described to you by Thomas Pappas.


 Participant's Signature

 27.06.07
 Date

THE UNIVERSITY OF NORTH CAROLINA AT GREENSBORO

Research Compliance Officer: Eric Allen, Research Compliance Officer, at 336-256-1482

APPENDIX P

INTERVIEW WITH JOACHIM KREUL, TÜBINGEN, 27 JUNE, 2007

Thomas Pappas (TP): Was ist die Geschichte ihres Familienbetriebs, auf 1919 zurückdatierend? (*What is the history of your family business, dating back to 1919?*)

Joachim Kreul (JK): Oh, das ist natürlich eine heiße Frage. OK, ich kann Ihnen nur so viel dazu sagen, zur ersten Frage. Das Unternehmen hat ja mein Großvater gegründet. Mein Großvater war von Beruf Geigenbauer.

TP: Also keine Oboen.

JK: Keine Holzblasinstrumente. Und er stammt aus dem Musikwinkel, im Süden von Sachsen, Markneukirchen, Klingenthal, aus dieser Gegend stammt mein Großvater. Und der ist praktisch durch den ersten Weltkrieg nach Tübingen gekommen. Er war hier dann irgendwie im Lazarett, also verletzt, und hat während dieses Aufenthalts meine Großmutter kennen gelernt.

TP: Hier in Tübingen?

JK: Die ist eine Tübingerin, ja genau. Und er ist dadurch hier geblieben. Also das ist praktisch so die Geschichte, also wo er herkommt. Seine Eltern kamen nicht aus dem Musikinstrumentenbau. Er ist praktisch so der Gründer, und hat 1919 das Geschäft in Tübingen gegründet.

TP: Was hat Ihren Vater zum Instrumentenbau hingezogen? (*What drew your father to instrument making?*)

JK: Mein Vater musste mit 18 Jahren die Firma übernehmen. Da mein Großvater sehr früh gestorben ist, vor dem Zweiten Weltkrieg. Mein Vater hat eigentlich etwas ganz anderes gelernt. Er war eigentlich mehr in Richtung, früher hat man Radio-, Rundfunkmechaniker gesagt, ausgebildet. Er hat natürlich durch meinen Großvater sehr viel gewusst, durch seine Arbeit. Und sie hatten in Tübingen ja ein Musikgeschäft, also einen Einzelhandelsgeschäft für Musikinstrumente, für Schallplatten, also gerade alles Mögliche, was mit Musik zu tun hatte, also ein Detailgeschäft würde man auch sagen. Nach dem Krieg sind ja sehr viele vertrieben worden von Böhmen, Mähren, die sind ja alle noch geflüchtet. Und damals hat er eigentlich geplant gehabt eine Zupf- und Streichinstrumentenfabrik aufzubauen. Das war sein Plan, dann kam es ganz anders. Dann ist ein Meister zu ihm gekommen, der war Holzblasinstrumentenbaumeister, und sein Name war Püchner.

TP: Der Namen ist mir bekannt.

JK: Es gibt den Josef und die Firma Josef Püchner in Nauheim. Und die sind miteinander verwandt gewesen, das waren Cousins. Der hieß Rudolf Püchner, und der hat dann bei uns nach Arbeit gefragt und hat im Prinzip bei meinem Vater dann Reparaturen gemacht. Und kurz darauf hat er gesagt er hätte noch einen Freund, das war ein Flötenbauer, der würde auch gerne kommen. Und der kam dann auch und dann haben die quasi nach dem Zweiten Weltkrieg angefangen neu hier in Tübingen zu produzieren.

TP: Wie hieß der Flötenbauer?

JK: Das war ein Herr Stowasser. Also Stowasser ist eigentlich auch heute noch ein Name der aus dem Holzblasinstrumentenbau kommt, und zurück in die Vergangenheit geht. Die haben dann zusammen mit meinem Vater quasi die Produktion angefangen. Wir haben dann in der Stadt drinnen, also wo damals auch das Musikhaus war, ganz klein angefangen, quasi im Hinterhof, im ersten Stock vom Haus. Also ich habe noch Bilder davon, das sieht ganz toll aus. Und dann hat mein Vater relativ früh mit Amerika Kontakt gehabt, also nach dem Krieg. Er hat dann mit Amerikanern zu tun gehabt, die von ihm Klarinetten wollten. So fing es an. Und das ging am Anfang ganz gut und es wuchs immer mehr und mehr. Dann war mein Vater praktisch von der Kapazität her soweit das er dann gesagt hat, „so, jetzt geht das nicht mehr, jetzt müssen wir bauen, jetzt müssen wir eine Fabrik bauen.“ Und dann haben wir 1956, das was Sie noch kennen, diese Fabrik gebaut. Da wurde es dann größer und da haben wir dann angefangen natürlich auch Oboen zu bauen.

TP: Zum ersten Mal?

JK: Also, das war so ungefähr die Zeit wo man zum ersten Mal dann Oboen gebaut hat. Da kamen natürlich Englischhorn und d’amore hinzu. Dann haben wir teilweise Piccolos und Querflöten gebaut. Also wir haben ein relativ großes Spektrum gehabt. Das hat sich aber dann mit der Zeit verkleinert. Ich weiß als ich in 1970/71 die Lehre angefangen habe, da haben wir so die letzten Flöten gebaut. Also ich habe noch zwei oder drei Flöten gebaut während meiner Zeit dort, und dann haben wir das eingestellt, das war einfach vorbei. Da haben wir uns auf Klarinetten und auf Oboen konzentriert. Das war dann unser Schwerpunkt, so ab den 1960er Jahren auf jeden Fall.

***TP:* Bis zu diesem Zeitpunkt haben alle Instrumente den Namen Kreul getragen?**

(Up to this point in time did all instruments have the name Kreul on them?)

JK: Nein. Die Klarinetten haben wir gemacht und dann wurden sie teilweise unter anderem Namen verkauft. Also ich habe noch viele alte Gravurstempel unter was wir da alles geliefert haben. Auch in Deutschland gibt es noch viele deutsches System Klarinetten wo dann irgendwo drauf steht Musikhaus Reisser, z.B. Wir haben dann für die Musikhäuser unter denen ihren Namen quasi die Klarinetten gebaut. Und dann haben wir in Amerika mit der Firma Mirafone gehandelt. Mitte der 1960er Jahren, da haben wir dann unter dem Name Mirafone geliefert.

TP: Auch Klarinetten?

JK: Nein, Klarinetten nicht mehr, nur Oboen. Das war so ein drei-Spitz Zeichen, und dann der Name Mirafone. Ich habe ein paar Unterlagen mitgebracht, die kann ich Ihnen gerne zeigen, so alte Sachen.

TP: Das würde ich gerne sehen.

JK: Und mit denen haben wir dann, was Amerika anbetraf, eigentlich sehr viel gemacht. Das lief dann mindestens drei Jahrzehnte, wo wir mit ihnen gearbeitet haben. Die Besitzerfamilie damals, mit denen waren wir sehr gut befreundet. Aber irgendwann mal, wurde der Teil verkauft. Die Firma hat damals zur Firma Ricco gehört, Ricco Klarinettenblätter. Ricco, Ricco Larousse. Und zu denen hat die Firma Mirafone gehört, das war praktisch damals eine Firma. Die haben mit der deutschen Firma Miraphone, die die Blechinstrumente bauen, die haben praktisch von denen das Blech bezogen und von

uns die Oboen. Und den Bereich der Musikinstrumente haben die dann, Mitte der 1980er Jahre ungefähr, Anfang der 1980er Jahre, haben die diesen Teil an zwei Mitarbeiter, die das dort geführt haben, hat die Firma Ricco das verkauft. Da wurde es separiert. Es lief dann am Anfang zwar recht gut noch, aber dann gab es leider unter denen Schwierigkeiten. Dann ist das immer mehr nach unten gegangen, und wir haben dann angefangen uns eben nach anderen Leuten zu suchen, die die Instrumente importiert haben in Amerika. Und dann versuchten wir auch unter unserem Namen Oboen zu verkaufen. Und in der Zwischenzeit haben wir natürlich versucht, dadurch, dass wir in Amerika sehr viel gemacht haben einen Ausgleich zu suchen. Weil man muss ja immer aufpassen, wir sind ja Hersteller. Ich habe dann Anfang 1980/81 angefangen Richtung Fernost, Japan, Korea, Taiwan, dahin quasi die Aktivitäten auszustrecken. Das hat dann auch, so 1983/84, dann richtig gut angefangen. Und da hatten wir dann Glück, da war es natürlich auch die Geschichte mit dem US-Dollar und der Deutsche Mark. Der Dollar wurde sehr schwach, das heißt wir wurden einfach zu teuer. Wir wurden immer teurer, und dann ging natürlich das Geschäft auch zurück. Und auf der anderen Seite hatten wir aber dann Gott sei Dank den Ausgleich Richtung Japan. Das hat uns dann sehr gut geholfen damals.

TP: Wie sah die erste Oboe aus, am Anfang der Oboenproduktion? (*What did the first oboe look like, in the beginning?*)

JK: Also es war mit Sicherheit eine Ringklappenoboe. Also wir hatten am Anfang eigentlich hauptsächlich Ringklappenoboen gemacht. Was auch interessant war, wir hatten vor Mirafone Kontakt zu einem Amerikaner. Und zwar hieß der Ben Storch. Das war für uns eigentlich so der Türöffner für Amerika.

TP: Der war in New York tätig.

JK: Der war in New York und war dort in einem großen Orchester, und hat sehr viel mit uns gemacht, sehr viel mit uns gearbeitet. Das war eigentlich der Anfang. Und der kam damals, das war so nach dem Krieg, kam der schon ein, zwei Mal im Jahr zu uns. Das waren ja damals ganz andere Reiseverhältnisse als heute. Heute steigt man ins Flugzeug und fliegt kurz hierher.

TP: Ja, ich fliege morgen früh wieder zurück nach Amerika, kein Problem.

JK: Sehen Sie [JK zeigt mir ein Foto], das war das Gründerhaus. Das war mein Großvater und das war meine Großmutter. Das war das Gründungsgeschäft in der Pfleghofstraße, in Tübingen. Ich habe zufällig, weil ich bin jetzt erst vor zwei Monaten umgezogen, privat, und habe viel sortiert und habe auch viele Sachen gefunden. Ich habe da also so einiges an alten Artikeln, die ich sowieso brauche für eine andere Geschichte. Ich weiß nicht was für Sie da interessant ist, mal gucken. Alte Kataloge. Sehen Sie, das war die Familie Lockie, denen Ricco gehört hat. Also mit dem Tom Lockie haben wir relativ viel gemacht.

TP: Woher haben Sie Ihre Materialien bekommen? (*From where did you get your materials?*)

JK: Gut, ich meine das Holz ist klar, Tansania und Mosambik. Das haben wir hauptsächlich über die Firma Nagel bekommen. Das war der Holzimporteur, der ist ja bekannt. Das war ein sehr sicherer Lieferant, der also vor allem von der Qualität her

eben, sehr gute Qualität geliefert hat. Ansonsten haben wir alles andere Material eigentlich aus Deutschland bekommen.

TP: Kennen Sie den Namen Jürgen Krauth, aus Hamburg?

JK: Ja, das war der Besitzer von Nagel. Das ist also der Vater und heute sind die zwei Söhne in der Geschäftsführung. Also Jürgen Krauth, mit ihm habe ich eigentlich immer zu tun gehabt.

TP: Und nicht nur Sie, vermutlich.

JK: Eigentlich die ganze Industrie. Jeder hat irgendwo mit Krauth zu tun gehabt und von ihm bezogen. Es gab dann später den einen oder anderen Importeur von Grenadill-Holz, die natürlich auch auf den Markt gekommen sind, wo man es auch einmal versucht hat. Beim Holz war es immer dann so, dass man aufpassen musste was man bekommen hat.

TP: Von der Qualität her?

JK: Von der Qualität her. Und da war halt Nagel absolut zuverlässig.

TP: Wie hat sich die Kreul Oboe entwickelt, über die Jahre hinweg? (*How has the Kreul oboe evolved over the years?*)

JK: Gut, wir haben versucht uns mechanisch immer zu verbessern, klar, vom Material her. Die Bohrungsgeschichte, oder die Klanggeschichte war natürlich immer abhängig vom Musiker. Wir hatten z.B. eine Zeit, so ungefähr Mitte, Ende der 1980er Jahre, da ging in Deutschland die Stimmung der Orchester in die Höhe. Also vor allem in Hamburg, Berlin.

TP: Im Norden.

JK: Gerade Karajan damals, der hat also die Stimmungen sehr hoch gezogen. Und da hatten wir das Problem das die Musiker immer zu uns kamen und sagten, „meine Oboe ist zu tief, ich brauche eine höhere Oboe.“ Und es ist natürlich bei einer Oboe nicht so einfach die höher zu machen. Also bei einer Geige, da ziehe ich das halt hoch, und das war hier eben immer das Problem. Und, das nur so nebenbei, wir hatten ja 1985/86 die Firma Marigaux gekauft. Ich weiß noch, da war das genau das gleiche Problem. Weil wir haben ja dann die Marigaux Oboen in Deutschland auch vertrieben und die Oboen gingen hoch, hoch, hoch. Die wollten das immer höher haben und dann hieß es plötzlich die Oboen klingen nicht mehr. Der Klang ist nicht mehr wie er früher war. Und das ist eben das Problem wenn man die Oboen zu hoch gestimmt hat, in der Stimmung waren einfach zu viel hohe Frequenzen drin, und dadurch kriegten sie einen scharfen Klang. Und die Marigaux Oboen waren ja bekannt, und unsere auch, dass sie einen schönen, dunklen, runden Klang hatten. Und das war das Problem. Es war einfach eine Sache der Höhe. Und dann ist man nach und nach wieder etwas zurückgegangen. Ich meine, heute ist man wieder so bei 442, 443. Das ist eigentlich bei uns so die Grundstimmung.

TP: In meiner Gegend in den USA ist es 440.

JK: Ja, da ist es relativ stur. Die sind schon immer stur bei 440. Also das kenne ich eigentlich nicht anders.

TP: Da hatte ich ein bisschen Probleme mit meiner Kreul Oboe.

JK: Das glaube ich. In Deutschland teilweise, ich weiß, haben die Musiker teilweise gesagt im Norden oben, wenn sie Probe hatten, sie sind teilweise über 450

rausgekommen, am Schluss, wenn sie da richtig warmgespielt waren, und dann sind die also wahnsinnig hochgegangen.

TP: Ja, das hat Ihnen wahrscheinlich einige Kopfschmerzen bereitet.

JK: Das war dann unser Problem, dass wir einfach mitgehen konnten. Und dann waren eben, wieder auf der anderen Seite, die Musiker dann nicht zufrieden, weil sie gesagt haben, „das ist nicht mehr der Klang, den wir kennen.“

***TP:* Wie viele verschiedene Modelle haben Sie gebaut? (How many different models did you make?)**

JK: Also wir haben eigentlich von der Schuloboe bis zur Profioboe gemacht. Also ich schätze ungefähr, wir haben Halbautomatik, Vollautomatik gebaut...zwei, vier, sechs...also ich schätze wir haben ungefähr zehn verschiedene Oboenmodelle gebaut.

TP: Ist das mit Oboe d'amore und Englischhorn, oder ohne?

JK: Und dann natürlich noch, da kommt noch Englischhorn, die haben wir auf jeden Fall, waren es einmal bis H und einmal bis zum tiefen B gehend, und dann Voll- und Halbautomatik jeweils. Und d'amore genauso. Ja, also waren es im Endeffekt dann nochmal vier, also irgendwo so um die, schätze ich, 14/15 verschiedene Modelle haben wir gemacht, ja.

TP: Und die wurden alle parallel hergestellt?

JK: Genau, weil wir haben ja eigentlich auftragsbezogen gearbeitet, die meisten. Man hat gewusst gewisse Dinge die laufen immer. Die haben wir dann sowieso gebaut, aber alles andere war eigentlich immer Auftragsanfertigung.

***TP:* Was haben Sie jetzt speziell gemacht, um Ihre Oboen höher zu stimmen? (What specifically did you do to tune your oboes higher?)**

JK: Das ist schwierig. Eine Oboe hat ja eine Mensur, sagt man dazu. Also zunächst einmal die Bohrung, und dann haben Sie ja die Lage der Tonlöcher. Und das steht ja in einem gewissen Verhältnis. Das Problem bei der Oboe ist, dass man sich diese Verhältnisse zwar theoretisch berechnen kann, aber in der Praxis passt es nicht [*Lachen*].

TP: Das wäre zu einfach.

JK: Also, ich habe mal einen Oboenprofessor gehabt, der war in Salzburg, am Mozarteum hat der unterrichtet, Professor Jensen. Mit dem haben wir sehr viel gearbeitet, und der hat mal sich die Mühe gemacht und hat also wirklich eine Oboe berechnet, stur mathematisch alles berechnet. Da hat er das alles ausgerechnet, hat die Konstruktionszeichnungen gemacht und ist zu uns gekommen und hat gesagt er möchte, dass wir diese Oboe genauso nachbauen. Da habe ich gesagt, „Professor Jensen, es kommt nicht das heraus was Sie berechnet haben, es passt nicht.“ Ja, er sei auch nicht überzeugt, aber er möchte es einfach mal wissen. Und der hat sich das also sehr viel kosten lassen. Weil ich hab gesagt wir brauchen die ganzen Reibahle für die Bohrungen, das müssen wir ja alles anfertigen lassen, und teilweise andere Werkzeuge auch. Und er sagt, es ist ihm egal, er zahlt das. Und wir haben das auch gemacht. Und es war schrecklich [*Lachen*]. Aber es war einfach mal der Beweis, man kann es zwar berechnen, aber es passt nicht, weil so viele Komponente dazukommen. Und es ist ja so, wenn Sie eine Bohrung anschauen, man sagt ja immer die ist konisch die Oboe, innen. Aber die ist eigentlich gar nicht konisch. Da sind eigentlich so, wie so Stufen ist die gebohrt. Und da

muss man halt wissen wo, das ist Erfahrungssache. Und auch die Tonlöcher, die Größe der Tonlöcher, Lage der Tonlöcher, und das sind halt die Sachen wo man beim Bau über die Jahre, oder Jahrzehnte lernt, die Erfahrung einfach hat. Und deswegen hat jeder Hersteller halt seine eigenen Maße.

TP: Wahrscheinlich auch seine Geheimnisse.

JK: Geheimnisse, ja gut, das sind einfach Erfahrungen und Maße die man dann nicht so einfach rausgibt. Und das ist eigentlich das, was man dann nach und nach immer wieder weiterentwickelt hat. Aber natürlich auch auf Anregung der Musiker. Jeder Musiker sagt was anderes, aber wenn man dann nachher sagen kann, OK, von den 30 Meinungen z.B., war immer dies und das auf jeden Fall dabei, dann wusste man, das ist auf jeden Fall etwas was man verbessern muss. Und dann hat man das auch versucht es besser zu machen. Aber so einzelne Kritiken, da waren wir immer sehr vorsichtig. Weil Sie wissen ja auch, jeder bläst anders.

TP: Ja, jeder hat eine einzigartige Mund- und Zahnstruktur, individuellen Rohrbau, für jeden ist das etwas anders.

JK: Genau, und dann wird es schon wieder schwierig.

TP: Welche konkrete Einzelheiten - Design-Innovationen, Mechanik und Material, sind bei Kreul Oboen zu finden? Besitzen Sie Copyright auf irgendwelche Designs?
(*What specific innovations in design, mechanics and material are unique to Kreul oboes? Do you have copyrights to any designs?*)

JK: Da gab es eigentlich nichts, das ist auch bei jedem anderen Hersteller so. Es gibt eigentlich nichts was man patentieren lassen kann. Sie können die Bohrung nicht patentieren lassen. Weil es ist ja nichts was sie so genau bemessen können, da müssen sie ja alles wieder genau bemessen können. Das einzige was ich gehört habe, was jetzt patentiert wurde, ist bei Marigaux. Die haben solche austauschbare Oberstücke. Ich weiß nicht ob Sie das jetzt schon gesehen haben. Also das obere Teil, ungefähr das letzte Teil vom Oberstück, da haben die praktisch, das Oberstück in zwei Teile gesägt.

TP: Also ähnlich wie eine Klarinettenbirne?

JK: Nur eben mit der Mechanik oben. Da können Sie jetzt praktisch verschiedene Endstücke sozusagen draufstecken. Aber, ob das schlussendlich so viel bringt. Also, ich habe es noch nicht gesehen, ich habe halt darüber gehört, aber irgendwie nichts groß darüber gehört, dass das jetzt irgendwie eingeschlagen hätte oder so. Das war halt eine Idee. Aber ansonsten, auch mechanisch, es macht jeder im Prinzip die gleiche Mechanik, nur jeder hat eben sein persönliches Design, oder Formen. Aber an sich kann man da nichts patentieren.

TP: Ja, das hat mich eben interessiert, weil ich über eine Böhm-System Oboe gelesen habe, aber wir können ja später darauf zurück kommen, wenn wir uns über den Herrn Uebel unterhalten. Gehen wir weiter:

Was in der Herstellung Ihrer Oboen setzt Sie von anderen Herstellern ab? (*What steps in the process of making oboes sets you apart from others?*)

JK: Ja gut, ich meine jeder macht da was anderes. Also wir haben halt immer versucht, dass wir gut abgelagertes Holz hatten. Dann hatten wir unser Holz, bevor wir es

fertiggedreht haben, immer einige Wochen in Öl gelegt, also in Rüböl, sagt man dazu. Und wir hatten eigentlich relativ wenige Probleme mit Rissen, fast gar keine Probleme.

TP: Ja, da waren Sie dafür bekannt, nicht wahr?

JK: Ja, viele haben gesagt unsere Oboen reißen nicht [*Lachen*]. Aber das kommt vielleicht daher weil wir das Holz eben relativ natürlich behandelt haben. Und viele andere die haben es dann, ich weiß z.B. Püchner hat es unter Druck behandelt, die haben Paraffin reingedrückt. Und durch dieses reindrücken von Paraffin, sind praktisch die natürlichen Stoffe rausgegangen, die mussten ja Platz machen. Paraffin verflüchtigt sich ja mit der Zeit, das löst sich auf. Und dann waren praktisch die Holzzellen leer. Und ich habe von vielen Musikern früher gehört, dass wenn man eine Püchner Oboe gespielt hat dass die irgendwann einmal nicht mehr geklungen hat.

TP: Sie war ausgespielt. Darüber habe ich auch gehört, mit anderen Oboen auch.

JK: Genau. Und die Leute haben dann gesagt, wenn sie die Oboen mal zur Reparatur gebracht haben, zur Überholung, und sie waren mal im Ölbad, dann haben sie wieder geklungen, aber nur für eine kurze Zeit. Aber zurück zu Ihrer Frage, da hat Schreiber doch auch mal so was gemacht, die haben ihre Instrumente ausgegossen innen. Ich meine das einzige was wir gemacht haben, wir haben dann mal einen Einsatz reingemacht. Und zwar haben wir so ungefähr zwei Drittel vom Oberstück einen Kautschukeinsatz reingemacht und dadurch waren die Dinger...ob das jetzt, ob da einer drin ist [*er redet über meine Kreul Oboe*]? Das müsste eigentlich eine sein mit Kautschukeinsatz [*er schaut sich die Oboe an*]. Ja, richtig. Und zwar geht er ungefähr bis hierher [*er zeigt auf eine bestimmte Stelle am Oberstück*]. Man sieht das eigentlich nicht, wenn man es nicht weiß.

TP: Das hätte ich wahrscheinlich nie gesehen. **Wie sind Ihre Instrumente katalogisiert/nummeriert?** (*How are your instruments catalogued/serialized?*)

JK: Einfach nacheinander, wir haben praktisch jedes Instrument durchnummeriert. Wann haben Sie diese Oboe gekauft? 1990er Jahre, oder?

TP: Ja, das muss Anfang der 1990er Jahre gewesen sein.

JK: 63,000, ja. Wir haben ja dann, das sieht man bei uns so ganz deutlich, so ungefähr Mitte/Ende der 1980er Jahre mechanisch sehr stark umgestellt. Und zwar haben wir als wir Marigaux gekauft haben, die haben eine ganz tolle Fertigung von Mechanik Teilen. Die haben sehr viel gestanzt, gefräst, in Vorrichtungen gebaut, und wir haben ja damals noch sehr viele Teile aus Feinguss gemacht.

TP: In Ihrer Firma, in Eigenproduktion?

JK: Nein, da hatten wir einen Zulieferer der für uns gegossen hat. Wir haben die Modelle gemacht, und er hat danach gegossen. Als wir dann Marigaux gekauft haben, und ich gesehen habe was man da alles machen kann bei denen, da habe ich gesagt, O.K. gut, wir machen jetzt unsere ganzen Teile dort. Teilweise konnten wir die von Marigaux übernehmen. Das waren dann die Synergieeffekte. Unsere Oboe wurden dann praktisch dadurch mit Sicherheit auch verbessert. Und was wir jetzt als einziger Hersteller gemacht haben, ich glaube heute macht es immer noch keiner, diese Röhrchen, wo die Achsen drin laufen, das haben wir aus Molen gemacht. Molen ist ein wahnsinnig hartes Material.

Und dadurch werden die Achsen praktisch so gut wie nie ausgeschlagen. *TP*: Die Mechanik ist hervorragend. Ich könnte heute wahrscheinlich immer noch darauf spielen.

JK: Mussten Sie auf Lorée umsteigen, oder [*Lachen*]?

TP: Ja, ich bin auf ein französisches Instrument umgestiegen. Zuerst habe ich mir eine Lorée Oboe gekauft, mit der ich nicht sehr zufrieden war, die ist mir auch gleich gerissen. Danach habe ich mir eine Buffet Greenline Oboe gekauft und bin jetzt damit sehr zufrieden.

JK: Ja, die reißt ja nicht.

TP: Das interessante ist, dass ich meinem Klangvorbild auf einer französischen Oboe mit amerikanischem Rohr Design treu bleiben konnte.

JK: Ja, weil die Amerikaner bauen ja die Rohre ganz anders wie wir, vom Schnitt und so weiter. Das ist ganz anders.

TP: Ja, als ich in den USA angefangen habe zu studieren, habe ich mit amerikanischen Rohren auf der Kreul Oboe gespielt, und...

JK: ...das hat funktioniert...[*Lachen*]

TP: ...kein Problem [*Lachen*].

JK: Ich meine, Lorée ist da so wahnsinnig stark drin in Amerika, das ist also denen ihr Markt. Das kam durch den Tabuteau, ganz früher, der hat das damals mit Lorée praktisch entwickelt und eingeführt. Da hat fast keiner eine richtige Chance.

***TP*: Wurden Kreul Oboen mit einem speziellen Rohr-Design im Sinn gebaut? (Were Kreul oboes made with a specific reed design in mind?)**

JK: Nein. Das einzige was man sagen kann vielleicht, ist mit den Hülsen. Die meisten haben gesagt sie kommen gut mit Klopfer, oder Klopfer Kopien zurecht, oder mit Glotin Hülsen. Aber auch da ist es wie mit dem Rohrbau selber. Es ist im Prinzip ja ein Mix zwischen Ansatz, Rohr, und Hülse. Die drei Dinge, ich sage immer als Instrumentenbauer, sind das drei Variablen die der Instrumentenbauer nicht beeinflussen kann. Und deswegen ist es auch immer so individuell. Wenn jemand sich ein Instrument kauft, muss er es probieren. Dem einen passt es, dem anderen nicht, das ist Geschmackssache.

TP: Ja, ich habe in den USA auf der Kreul Oboe mit Lorée Hülsen gespielt, und es hat funktioniert.

[*Das Interview wird unterbrochen, damit JK ein Instrument, das ein Kunde zur Reparatur gebracht hat, anschauen kann*]

***TP*: Stellen Sie heute noch Oboen her? (Do you still make oboes today?)**

JK: Nein.

TP: Überhaupt nicht mehr?

JK: Nein. Ich bin ja Ende 1997 aus der Herstellung ganz ausgestiegen. Dann wurde praktisch von den, ich weiß nicht ob Sie das wissen, wir sind ja 1990/91 sind wir zusammen, da hatten wir Marigaux schon, und dann hatten wir das Angebot bekommen. Da war ja der Mauerfall, und da haben wir das Angebot bekommen die Firma Uebel zu übernehmen, also die Klarinettenfirma Uebel. Das war in Markneukirchen. Und da sind wir damals dann in eine Holding mit eingestiegen, mit unseren Betrieben. Weil wir haben damals gesagt, OK, das zusätzlich wollen wir nicht. Unsere Kinder wollten auch nicht in

den Betrieb, die wollten was anderes machen. Meine Frau und ich haben dann gesagt, was sollen wir langfristig mit den Betrieben machen? Und haben dann praktisch die Mehrheit unserer Betriebe verkauft, an die Holding. Wir waren zwar weiterhin mit beteiligt, sind dann aber Ende 1997 ganz ausgestiegen, haben praktisch den Rest verkauft und sind ganz raus. Und die damaligen Besitzer dann haben dann den Namen Kreul quasi nicht mehr verwendet.

TP: Dann hört also Ende 1997 der Bau Kreul Instrumente auf.

JK: Hört praktisch auf. Ich habe vor jetzt ein paar Jahren den Namen wieder zurückgekriegt. Der war also geschützt, dann lief der Schutz aus und ich habe mir den Namen wieder schützen lassen, heute gehört er wieder mir. Den Namen Hans Kreul habe ich auf jeden Fall [Lachen], aber die Herstellung, die hat dann ganz aufgehört.

TP: Also Sie haben im Jahre 1997 Ihre letzte Oboe gebaut, kann man sagen.

JK: Genau, und da habe ich mich auch damals verpflichtet praktisch nicht mehr zu bauen, also wieder eine eigene Fertigung anzufangen. Aber das hätte ich auch nicht gemacht [Lachen]. Teilweise komme ich ja heute mal ab und zu wieder in den Herstellungsbetrieb rein und dann ist eigentlich der Reiz da, klar. Und auf der anderen Seite sage ich, das war eine schöne Zeit, es war interessant und ich bin heute froh das ich es gemacht habe. Ich habe heute auch etwas mehr Zeit für mich. Weil ich hatte keine Zeit mehr. Das war sehr, sehr, viel von der Arbeit.

TP: Ja, ich habe später eine Frage, wie Sie das überhaupt alles gemacht haben.

JK: [Lachen] OK.

TP: In meinen Forschungen entdeckte ich, dass Kreul Oboen unter verschiedenen Namen wie Genet, Gordet, La Fleur, Lucerne und Mirafone vermarktet wurden. Warum ist das so? Was können Sie mir darüber sagen?

(In my research I came across Kreul oboes distributed under different names, like Genet, Gordet, La Fleur, Lucerne and Mirafone. Why is this? What can you tell me about this?)

JK: Ja, es gab damals eben Importeure oder Händler die gesagt haben, gut, wir möchten aber unter unserem Namen die Instrumente verkaufen.

TP: Das hört sich komisch an.

JK: Ich weiß, das hört sich komisch an. Heute wäre das nicht mehr der Fall. Aber das haben damals alle gemacht. Ja, also sie können egal welche Firma nehmen, die haben unter anderen Namen gebaut.

TP: Manche haben den gleichen Namen auf Instrumente von verschiedenen Herstellern, also auf einem französischen, oder einem italienischen Instrument, da wurde der gleichen Namen eingestempelt.

JK: Ja, genau. Also z. B. der Ben Storch, der hat mit Bulgheroni und Patricola zusammen gearbeitet, in Italien, und hat von denen teilweise auch Instrumente bezogen und dann den Namen reingemacht. Das war leider so [Lachen].

TP: Würden Sie sagen, dass ihre Oboen typisch deutsch sind? Ist es der Ton, der Ihre Oboen von denen absetzt, die in anderen Ländern gebaut sind? Wie sehen Sie das? *(Would you say that your oboes are characteristically German? Is it primarily the tone that sets your oboes apart from ones made in other countries? How do you perceive it?)*

JK: Also ich würde sagen wir hatten eigentlich den typisch deutschen Klang, den dunklen Klang. Allerdings ist es natürlich so, dass man den Klang auch wieder mit Rohr, etc. sehr stark beeinflussen kann. Und auch von der Art von Spieler, wie er spielt. Also kann man das sehr schwierig sagen.

***TP:* Woran liegt es Ihrer Meinung nach, dass Musiker aus verschiedenen Ländern einen unterschiedlichen Klang, oder Klangvorstellung haben. Hängt es von der Sprache ab, vielleicht?**

JK: Gute Frage. Also, ich würde schätzen, dass es vielleicht etwas mit der Geschichte zu tun hat. Also, wenn man bei uns so Mozart hörte, das war ja eher weich, dunkel. Und die Klangvorstellungen, das ist z.B. etwas was ich in Amerika immer wieder erlebt habe, Lorée hat ja eher einen etwas scharfen Klang, ist vielleicht übertrieben, aber vielleicht doch einen strahlenderen Klang, nicht so dunkel. Früher hat man auch gesagt, wenn Sie eine Schallplattenaufnahme gehört haben, und Sie haben jetzt z.B. irgend eine, sagen Sie mal Mozart Sinfonie, oder irgendwas gehört von einem deutschen Orchester und von einem amerikanischen Orchester, das haben Sie schon mal gehört. Sie wussten zwar nicht unbedingt welches Orchester das jetzt war, aber Sie wussten, aha, das ist ein deutsches Orchester und das ist ein amerikanisches Orchester.

TP: Denken Sie, dass deutsche Musik sich mit deutschen Instrumenten besser anhört, oder auf deutschen Instrumenten gespielt werden sollte?

JK: Nein, ich glaube nicht, dass das unbedingt eine Sache der Instrumente ist, sondern, dass das auch eine Sache der Spieler ist, der Vorstellung vom Klang. Auch wie der Dirigent es hören möchte. Ich meine man muss immer davon ausgehen, dass der Musiker selber ein Instrument ja sehr stark beeinflussen kann. Und es gibt ja Musiker, das hört man auch immer wieder bei der Flöte, bei Flötisten, die sagen auch, OK, wenn ich halt so reinblase, wenn ich meine Vorstellung so habe. Saxophon z.B., fällt mir gerade ein, wenn sie heute Schallplattenaufnahmen hören, von den berühmten Saxophonisten, da können sie fast sagen das ist der, das ist der, das ist der, einfach vom Klang. Und wenn sie dann schauen was für Instrumente die gespielt haben, dann können sie fast sicher sein jeder hat irgendwie so ein altes Mark VI [Selmer]. Also im Prinzip, das gleiche Fabrikat, unter Umständen auch aus der gleichen Zeit, aber jeder klingt anders. Das ist einfach diese Persönlichkeit. Und so sehe ich es auch im Orchester. Ein Dirigent formt ja sein Orchester, „ich möchte es so gespielt, oder so gespielt haben,“ und das gibt dann diesen Gesamtklang. Und deswegen glaube ich nicht, dass man unbedingt sagen kann das ist jetzt typisch deutsch, oder typisch französisch, oder typisch amerikanisch. Das sind so Epochen, wo es auch rauf und runter geht. Weil, wenn ich Beethoven Aufnahmen anhöre die Karajan mit den Berlinern gemacht hat, also das ist jetzt z.B. was ich bevorzuge, finde ich unheimlich toll, ja, aber wenn sie die Berliner heute anhören ist es immer noch gut. Also es hat nichts mit der Qualität zu tun, aber es ist anders. Aufnahmequalität ist wieder was anderes. Und das muss man einfach auch sehen. Und das verändert sich mit der Zeit.

TP: Ja, dann gibt es auch Orchester, die auf historischen Instrumenten spielen, aus der Zeit des Komponisten.

JK: O.K., das gibt es ja auch, das ist dann auch wieder etwas ganz anderes. Und was ich meine mit wie sich das ebenso gemischt hat in den letzten Jahrzehnten, es ist einfach, wenn sie in die Orchester reinschauen, gehen sie nur nach Stuttgart runter, zu den Philharmonikern, wie viele Japaner da drin sitzen, z.B. Oder gehen sie gerade mal nach Amerika rüber, es ist gemischt. Aus allen möglichen Ländern kommen die Leute. Die kommen alle mit ihrer Vorstellung, passen sich aber dann irgendwo an.

TP: In den USA heute, denke ich ist eine Tendenz zu einem mehr dunkleren Ton, vielleicht im letzten Jahrzehnt, oder so.

JK: Ja, aber es war lange nicht so, man konnte genau den Unterschied hören [*Lachen*].

[*Das Interview wird von HK unterbrochen, um JK etwas zu zeigen.*]

JK: Wo sind wir?

TP: Gibt es Pläne zurück zur Produktion zu kehren? Ich kenne einige Oboisten, die sich freuen würden. (*Are there plans to return to manufacturing? I know of a few oboists who would be delighted if you did.*)

JK: Ja [*Lachen*]? Ich habe heute ganz neue Information bekommen, dass, ich weiß nur noch nicht wer es gekauft hat, das die Firma Marigaux verkauft wurde. Das war z.B., wo ich ausgestiegen bin und da habe ich damals, 1997 gesagt ich würde gerne die Firma Marigaux wieder zurück kaufen, das wollten die aber nicht. Also das hätte ich gerne weitergemacht. Das war einfach toll und interessant. Weil es eben eine gute Firma war, aber die wollten einfach nicht verkaufen. Und mittlerweile habe ich jetzt gestern gehört, und heute habe ich es also bestätigt bekommen, dass letzte Woche, oder wann das war, die Firma verkauft wurde, wieder. Und es hieß an einen Amerikaner. Ich weiß nur nicht wer. Ich habe den Namen noch nicht rausbekommen. Aber wie gesagt, da hätte ich gesagt, OK, das wäre vielleicht noch eine Option gewesen. Das ist halt so, wenn sie heute eine Firma neu anfangen, also das ist wahnsinnig schwierig. Also erstens mal, vom Aufbau her sehr viel Arbeit, das ist das eine. Und was noch, in meinen Augen das größte Problem, ist die Fachleute zu bekommen, das ist das größte Problem. Also sie brauchen, das sind ja im Prinzip Spezialisten. Sie können zwar jetzt für viele Arbeiten zwar Leute anlernen, aber sie brauchen trotzdem Leute, die quasi den Beruf richtig gelernt haben.

TP: Holzblasinstrumentenmachermeister.

JK: Und es gibt leider nicht viele. Heute werden auch immer weniger ausgebildet, und daher ist es ganz schwierig Fachleute zu kriegen.

TP: Und die kann ja keine Maschine ersetzen.

JK: Die kann eine Maschine nicht ersetzen, das geht nicht, leider.

TP: Zurück zum Thema "Risse", bzw. "keine Risse". Wie sind Sie darauf gekommen, wenn ich fragen darf? Aus was besteht ihr Bohrlocheinsatz? Wie fanden Sie den richtigen Kleber und aus was besteht er? (*Back to no cracks. Wie sind Sie darauf gekommen, wenn ich fragen darf? What is your bore liner made of? How did you find the right glue and what does it consist of?*)

JK: Dieser Einsatz, dieser *bore liner*, den hatten wir damals aus Kautschuk Material machen lassen. Wie sind wir darauf gekommen? Das ist eine gute Frage, muss ich mir mal überlegen, wer hatte die Idee? Ich weiß nicht mehr wer die Idee hatte bei uns, ob ich die hatte, ein Mitarbeiter von uns, oder kam es durch einen Zufall? Auf jeden Fall, die

Idee war da und dann haben wir gesagt das müsste eigentlich funktionieren. Nur ein paar Probleme müssen wir ausschalten. Das größte Problem, Sie haben Holz, das arbeitet. Da haben Sie innen den Kautschuk, und der Kautschuk ist ja starr, der bleibt starr. Das heißt Sie brauchen zwischen Kautschuk und Holz ein Material, einen Kleber, der zwar abschließt, dicht abschließt, aber trotzdem bei den minimalen Bewegungen mitmacht, also nicht hart wird, sondern quasi flexibel bleibt. Und das war damals das größte Problem das zu finden. Und dann haben wir mit verschiedenen Herstellern von Klebstoffen das probiert, Tests gemacht. Und dann haben wir einfach mal gesagt, gut, jetzt bauen wir einfach mal ein paar Oboen. Und dann haben wir eigentlich den Musikern nie was gesagt. Einfach hier, weil es geht ja viel vom Kopf her. Und wenn sie zu einem Musiker sagen das ist kein Holz mehr, sondern da ist was anderes drin, dann klingt das sofort anders, bevor er da überhaupt reinbläst, klingt das anders. Deswegen haben wir da nie was gesagt und haben das dann eben immer mehr verfolgt, immer wieder Tests gemacht und festgestellt, OK, da merkt keiner einen Unterschied. Und dann haben wir mit den Instrumenten Versuche gemacht, mal so ein Oberstück ganz nass gemacht, in die Sonne gestellt, einfach zu sehen was passiert, in Extremsituationen. Und es ist nichts passiert. Die Dinger sind nicht mehr gerissen.

TP: Ja, Ich habe keinen einzigen Riss gehabt [*Lachen*].

JK: Und dann haben wir irgendwann uns entschlossen, gut, jetzt fangen wir an und machen das mal einfach in jede Oboe rein. Und dann gaben wir irgendwann mal auch eine drei Jahre Garantie, Rissgarantie drauf. Dann hatten wir in der Zeit auch angefangen relativ viele Instrumente speziell nach Japan zu liefern, und die haben alle gesagt, „warum reißen eure Oboen nicht?“ Alle anderen haben immer wieder Risse. Gut, nicht alle, aber immer wieder doch, kam das immer wieder vor, gerade in Japan hat es ja sehr extreme Temperaturwechsel und Feuchtigkeitsänderungen. Und da ist nie was passiert. Und das war eigentlich so unser Geheimnis, und es hat funktioniert [*Lachen*].

Ich weiß wo wir Marigaux übernommen haben, da sind die Musiker immer gekommen, ja, „jede Marigaux Oboe reißt doch.“ Das war so die Meinung der Musiker.

TP: Am Höhepunkt ihrer Firma, wie viele Oboen haben Sie jährlich gebaut (in 1984 waren es 400 Oboen)? (At the peak of your company, how many oboes were manufactured each year (in 1984 it was 400 oboes)?)

JK: 1984 waren es ca. 400 Oboen. Ja, und dann hatten wir eigentlich zum Schluss, hatten wir mehr gemacht. Aber wir waren mit Sicherheit bei 600-700 Oboen im Jahr. Also ich weiß halt damals, wir haben immer gerechnet mit Marigaux zusammen waren wir glaube ich der größte Oboenhersteller, also haben wir zusammen die meisten Oboen gebaut. War eine tolle Zeit.

TP: Warum haben Sie mehr vollautomatik als halbautomatik Oboen gebaut? (Why did you make more fully automatic octave system oboes than semi automatic ones?)

JK: Also ich würde sagen, dadurch, dass wir ja viel exportiert haben war der Anteil der Halbautomatik größer. Weil, also Japan ist es 50 Prozent Halbautomatik und 50 Prozent Vollautomatik, in Amerika nur Halbautomatik. Deutschland ist eigentlich hauptsächlich Vollautomatik. Heute, hat sich das ein bisschen geändert, durch internationalen Einfluss, und dann auch so, dass das relativ teure Instrumente sind, auch auf dem Schulbereich,

und eine Halbautomatik immer billiger ist wie eine Vollautomatik. Da sagen viele Lehrer, gut, wenn jemand anfängt Oboe zu spielen da reicht das auch mit einer Halbautomatik. Später umsteigen ist kein Problem. Der Unterschied ist heute teilweise €400, 500, 600, das ist ein Geld. Und da sagen heute viele, OK, es geht auch mit einer Halbautomatik, also es ist vieles nicht mehr so festgefahren, vor allem im Anfängerbereich. Im Profibereich spielt es ja keine Rolle, da spielen die meisten Vollautomatik, auf jeden Fall, die, wo studieren eigentlich auch. Dann kommt's noch ein bisschen drauf an wo man studiert. Also die, wo jetzt z.B. in Freiburg unten, Holliger, da spielen sie mehr Halbautomatik. Das ist so ein bisschen punktuell. Aber der Großteil, würde ich sagen, ist Vollautomatik.

TP: In Bezug auf Holz, wie viel Prozent Abfall hatten Sie? (*In terms of wood, what was the percentage of your waste?*)

JK: Ausschuss? Ich würde sagen Ausschuss hatten wir nicht viel, 2-3 Prozent. Aber das war eben auch ein Grund, weil wir einen sehr zuverlässigen Lieferanten hatten.

TP: War es hilfreich, dass Nagel eine deutsche Firma war? Hat das Ihnen einen Vorteil geschaffen? (*Did it help that Nagel was also a German company? Did that give you an advantage/competitive edge?*)

JK: Ich glaube nicht. Ich glaube was da wichtig ist, oder war, ich meine heute ist es ja auch besser, sie müssen sich vorstellen, das sind ja Savannenbäume, die Grenadill-Bäume, und die werden von Einheimischen abgesägt, teilweise von Hand noch heute. Sie müssen sich ja diese Einschlagrechte quasi kaufen, so wie Lizenzen. Und die Firma Nagel hat schon sehr früh angefangen, und hat auch dafür gesorgt, dass rekultiviert wurde, das heißt also wieder neue Jungpflanzen angepflanzt wurden und nicht nur geforstet. Und es war einfach so, dass die Firma Nagel sich damals schon sehr viel Aufwand getrieben hat und mit zum Schlagen gegangen ist, also auch die Bäume schon rausgesucht hat, und dann dort unten Leute hingeschickt hat, um das Holz abzunehmen. Das heißt, am Anfang war es so, dass Nagel die Stammware bekommen hat. Also, mit Schiff kamen die dann nach Hamburg und die hatten dann dort in Hamburg das eigene Sägewerk und haben dann die Kandeln gesägt. Und da haben sie natürlich einen sehr hohen Qualitätsanspruch gehabt. Das heißt, wir konnten uns darauf verlassen wenn wir so einen Sack bekommen haben mit 200 Stücke, dann waren die auch in der Regel OK. Und die Problematik hatten wir dann halt bei anderen Lieferanten, die dann direkt mit Afrika zu tun hatten, das war dann so, dass sie da teilweise im Voraus bezahlen mussten, dann kam die Ware. Sicher konnte man reklamieren, aber mit viel Aufwand und hin und her. Bei Nagel war man halt sicher. Gut, er war immer etwas teurer, aber man wusste man bekommt gute Qualität. Man hat wirklich wenig Ärger damit und er war sehr zuverlässig, vor allem. Und es gab ja auch Zeiten, weil aus der Mosambik kam ja eine ganze Zeit lang kein Grandill-Holz raus. Die hatten dicht gemacht, also wegen politischer Verhältnisse und Nagel hatte trotzdem immer ein unheimlich großes Lager. Und als, ich weiß noch, damals gab es mal so eine Versorgungskrise mit Holz und da war er zu seinen treuen, langjährigen Kunden dann quasi genauso fair und hat die zuerst bedient, aus seinem großen Lager. Und die, wo dann kamen und gesagt haben, wir brauchen jetzt Holz von dir, da hat er gesagt, ich muss zuerst meine guten Kunden versorgen. Da war er halt

immer fair, das muss man sagen, und deswegen haben wir auch immer gern bei ihm gekauft und man war halt sicher, ich bekomme anständige Ware. Das ist das A und O bei den Instrumenten, das gute Holz. Und als ich damals Marigaux übernommen habe, wusste ich ja auch nicht genau wo die ihr Holz kaufen, und da war ich überrascht, dass die auch nur von Nagel gekauft haben, und die haben sogar noch einen bisschen höheren Preis bezahlt wie wir [*Lachen*].

[kurze Unterbrechung als JKs Tochter hereinkommt und uns Wasser bringt]

TP: Haben Sie die Instrumente selber getestet?

JK: Ich hab Klarinette gelernt, also intensiv, jahrelang Unterricht gehabt und habe dann während meiner Lehrzeit nebenher etwas Oboenunterricht genommen. Also so dass ich sie antesten kann und ausprobieren. Wir hatten dann bei uns im Betrieb praktisch, wie es normal ist bei anderen Betrieben auch, einen Musiker, einen Oboisten, wo immer regelmäßig kam und die Instrumente ausprobiert hat. Die wurden zwar vorgetestet, quasi, und er hat die dann quasi nochmal auf Herz und Nieren geprüft, auf die Feinheiten.

TP: Wer war das?

JK: Das war hier in Tübingen, ich weiß nicht ob ihnen der Name Herr Schmauter was sagt, Oboenlehrer, der hier an der Tübinger Musikschule war. Und der war eigentlich sehr gewissenhaft. Das ist immer so, man muss ja jemand vor Ort nehmen. In Paris hatten wir den ersten Oboist an der Oper in Paris. Er war Klasse, ja, aber Paris ist halt auch eine entsprechende Stadt [*Lachen*].

TP: Ja, Paris ist ein bisschen größer als Tübingen. Die nächsten Fragen haben mit Verbreitung zu tun. **Wo überall hin wurden Kreul Oboen exportiert? Was war Ihr Markt?** (*Where were Kreul oboes exported to? What was your market?*) Sie haben Japan schon erwähnt, und die USA.

JK: Also exportmäßig jetzt? USA war mit der größte Markt. Dann haben wir natürlich in Europa eigentlich relativ viel, da hatten wir skandinavische Länder, teilweise, England, Österreich, etwas Italien. Also wir hatten z.B. in der Schweiz, in Frankreich, in Spanien hatten wir keine Chance.

TP: Warum?

JK: Das war so festgefahren. Wir haben dann mit Holländern und Engländern etwas Export. Und dann natürlich im Fernost. Also da war hauptsächlich Japan, Taiwan, ab und zu mal nach Hong-Kong habe wir was geschickt damals. Dann Korea ein bisschen, Singapur hatten wir einen kleinen Händler, Australien, Neuseeland. Es war zwar immer wenig, aber es sind ja keine so große Märkte.

TP: Haben Sie diese Länder alle besuchen müssen?

JK: Teilweise, was ich viel besucht habe war der Fernost. Das war einfach auch so ein bisschen die Mentalität der Leute dort, es läuft sehr viel persönlich. Jetzt Australien, Neuseeland nie. [*Lachen*] Amerika natürlich, klar. England mal, aber das war dadurch, dass wir ja in Frankfurt die Frankfurter Musikmesse hatten, wo wir ausgestellt haben, da kamen natürlich die ganzen Leute auf die Messe und haben uns dann besucht. Also einmal im Jahr hat man sich meistens gesehen. Und wie gesagt, Fernost war dann eigentlich so ein bisschen, das war eigentlich fast Pflicht, dass man sich da auch mal sehen ließ.

TP: Gab es dort auch eine Messe?

JK: Teilweise, am Anfang als wir dort reinwollten, grad in Japan, da gab es so eine geförderte Musikmesse, vom Wirtschaftsministerium. Und da hat praktisch, die deutsche Musikinstrumentenindustrie teilgenommen. Da waren wir mit anderen Herstellern aus Deutschland dabei. Und da hat man dann so angefangen die Kontakte zu knüpfen. Und ich glaube die gibt es heute noch sporadisch. Ich glaube nicht mehr jedes Jahr, aber jedes zweite Jahr oder so.

TP: Und bei IDRS Konferenzen haben Sie auch ausgestellt?

JK: Da waren wir eigentlich auch regelmäßig mit dabei.

TP: **Welche Oboisten spielen (oder haben gespielt) Kreul Oboen?** (*Who were some oboists who played/play Kreul oboes?*)

JK: Ja, lang, lang ist's her. Ich müsste jetzt wirklich nachdenken wie die Namen waren und wie die hießen.

TP: OK, einige Namen habe ich ja auch schon. **Was haben Sie außer Konferenzen sonst gemacht um für Ihre Oboen zu vermarkten?**

JK: Wir haben auch Anzeigen gemacht, wir haben Kataloge gehabt natürlich, Poster und so Sachen. Für Musikschulen, für Händler und da haben wir einiges gemacht. Oder auch vor Ort, also gerade im entsprechenden Land, wie Japan z.B., die haben dann für ihren Markt entsprechende Anzeigen gestaltet. Wir haben teilweise die dann eben finanziell unterstützt, weil jedes Land muss ja entsprechend seine Werbung machen, in den verschiedenen Sprachen. Amerika z.B., das hat dann Mirafone immer selber gemacht und haben dann eben ihre Reklame für Amerika gemacht. Und da wurde dann eben in den entsprechenden Fachzeitschriften, oder Schulen, wo auch immer, wurde dann geworben.

TP: Aber eben nicht immer unter dem Namen Kreul.

JK: Das ist richtig [*Lachen*].

TP: **Nochmal zu Marigaux, was hatten Sie dort für einen Titel?**

JK: Marigaux war ja eine AG, eine Aktien Gesellschaft. Und wir haben im Prinzip ja nichts anderes gemacht als von dem früheren Eigentümer zu hundert Prozent die Aktien gekauft. Also ich war hundertprozentiger Aktionär, sozusagen, Anteilseigner, ja, und damit Eigentümer. Und wir hatten den Yves Rilbat, das war ja der Geschäftsführer. Ich war praktisch für die formellen Dinge zuständig, wie man heute sagt, auf dem Aufsichtsrat. Da war meine Frau dann mit drin und unser Steuerberater, und ich war quasi Vorsitzender des Aufsichtsrates [*Lachen*]. Das hört sich alles sehr groß an, aber es war eigentlich, eigentlich nur formell. Eigentlich war es ganz einfach so, dass wir diese Aktien hatten, hundert Prozent der Aktien von Marigaux und damit Eigentümer waren. Und ich habe die Firma am Anfang ja auch nicht groß verändert. Ich habe alles so gelassen, weil der Geschäftsführer war sehr gut. Wir hatten ein sehr gutes Verhältnis und haben dann erst so langsam mal gewisse Dinge verändert oder eingeführt. Auch gerade mit der Holzfertigung, ich meine Ende der 1980er Jahre, hatten wir z.B. unsere gesamte Holzfertigung, alles nach Frankreich transferiert. Wir haben alles dort konzentriert und haben praktisch dort die Dreherei, also wo man die Hölzer dreht und bearbeitet, alles dort machen lassen. Man hat einfach versucht zu konzentrieren, zu rationalisieren.

TP: Wie kam es dazu, dass Sie Marigaux gekauft haben? Hatten Sie schon vorher eine Beziehung zu Marigaux? (*How did you end up buying Marigaux? Had there already been a relationship between you?*)

JK: Die Branche ist sehr klein, man kennt sich. Es gibt da eigentlich eine ganz kleine Geschichte. Ich war fast genau ein Jahr vorher, bevor wir Marigaux gekauft haben, in Paris, beim Herrn Rilbat, dem Geschäftsführer. Wir kannten uns ja schon, so aus der Branche, und ich habe ihn gefragt ob wir für Deutschland den Marigaux Vertrieb bekommen könnten, also quasi den Generalvertrieb.

TP: Also einfach Marigaux Oboen zu verkaufen?

JK: Vertreiben, ja genau. Und er hat dann die Idee nicht schlecht gefunden und hat uns dann aber auf einer sehr eleganten Art zu verstehen gegeben, dass er es eigentlich nicht will, weil wir seien ja irgendwo indirekt auch Konkurrenten. OK, ich hab das dann akzeptiert und war OK damit. Und, wie das Leben so spielt, manchmal gibt es Zufälle. Und das war dann so, ich hatte einen Mitarbeiter bei uns im Haus, der hat speziell Export gemacht. Der wurde auf ein Seminar nach Stuttgart eingeladen, ich weiß nicht mehr um was es da ging, irgendwas mit Export. Und der hatte dort einen Mitarbeiter der Firma Ernst & Young, das ist eine große Wirtschaftsprüfungsgesellschaft kennen gelernt. Und irgendwie haben die dann ihre Visitenkarten ausgetauscht, vielleicht wenn man mal was braucht voneinander kann man ja telefonieren. Und ich werde das nie vergessen, es war im Januar 1986 glaube ich, bin ich ins Büro bei uns reingekommen und dieser besagte Mitarbeiter war gerade am Telefon und sagt dann: „Herr Kreul, ich habe was,“ hebt die Hörmuschel zu, und sagt, „wollen Sie Marigaux kaufen?“ Da sage ich: „Wie, was, wo?“ Ich war ja komplett perplex. Da sagt er zu mir: „Ja, ja, ich habe hier jemand der...ich erkläre es Ihnen nachher, haben Sie Interesse?“ Da sage ich: „grundsätzlich Interesse immer, also gut, OK.“ Und jetzt war das folgendes, diese Firma Marigaux war im Besitz von Amerikanern, und den Amerikanern haben in verschiedenen Bereichen in Europa Firmen gehört. Und das war in einer Holding, und die Holding saß in der Schweiz. So, und die eigentliche Firma saß in Amerika und die hatten Hörgeräte produziert, also für Schwerhörige. Und die haben sich entschieden, dass sie dieses Geschäft der Hörgeräte intensivieren wollen. Das heißt, alle Beteiligungen würden abgestoßen und das Geld dort investiert. Dann gaben die quasi in Europa, und die hatten Ernst & Young als Wirtschaftsberater, oder Steuerberater, und gaben praktisch denen ihre Auslandsbüros den Auftrag, verkauft für uns die Firmen.

TP: Ja, erledigt das.

JK: Genau. Und die suchten nach Interessenten. Die anderen Sachen waren glaube ich alle schon verkauft, aber so eine Firma wie Marigaux, ich meine, wer hat da normal damit zu tun. Und dieser Mann, der in Stuttgart unseren Mitarbeiter getroffen hat, bekam diesen Auftrag auf den Tisch und hat sich erinnert, „Moment, da war doch einer, da kenne ich doch einen, jetzt rufe ich den einfach mal an.“ Und so haben wir als erstes davon erfahren. Und dann habe ich natürlich gesagt, OK, das muss ich mir mal anschauen. Ich meine, die Firma war damals doppelt, dreifach so groß wie wir und da habe ich mir schon überlegt ob ich das finanziell mir auch leisten kann [*Lachen*]. Dann bin ich mit meinem Wirtschafts-, Steuerberater zur Hilfe, da sind wir dann nach Paris

gefahren, haben einen Termin gemacht. Ja, und dann saß ich fast ein Jahr später wieder beim Herrn Rilbat im Büro [*Lachen*], dieses Mal haben wir aber über etwas anderes gesprochen. Dann liefen diese Verhandlungen an und dann war im Ende Februar oder März, ich weiß nicht mehr genau, kam die Frankfurter Musikmesse. Und da war es so, dass die den Auftrag hatten auch dort nach Interessenten zu suchen. Klar, da sind ja alle. Und dann haben wir also geprüft, geprüft, geprüft, und hatten es geschafft, dass wir vor der Messe einen Vorvertrag gemacht haben. Und damit war natürlich Ruhe. Irgendwann musste ich mich entscheiden. Das war ja dann auch relativ viel Geld.

TP: Eine große Entscheidung.

JK: Eine große Entscheidung. Die Finanzierung habe ich dann sicher gestellt und wir sind uns dann einig geworden mit dem Preis. Ja, und dann hatten wir irgendwann mal die Verträge fertig und alles [*Lachen*]. Es war damals insofern für mich eine relativ gute Zeit. Wir mussten den Amerikanern in US Dollar bezahlen, und genau in dieser Zeit ist der Dollar runter gegangen. Ich habe jeden Morgen meine Bank angerufen: „Wie steht’s mit dem Dollar?“ Und habe dann immer wenn ich gedacht habe, jetzt ist es günstig, weiter geht er nicht mehr runter mir mal wieder einen Anteil gekauft, immer wieder so quasi in Häufchen, bis zum Zahlungstermin. Und dadurch haben wir dann also viel Geld gespart, durch diese Währungsdifferenz. Ja, und dann haben wir, ich meine im April oder Mai, die Firma gekauft. Aber das war jetzt auch ganz zufällig.

TP: Das hätte man so nicht planen können.

JK: Nein, so was können Sie nicht planen [*Lachen*].

TP: Konnten Sie Sich jemals auf dem amerikanischen Markt behaupten? Warum nicht? (*Did you ever succeed in breaking into the American market? Why not?*)

JK: Also außer damals unter dem Namen Mirafone, die haben also sehr gute Arbeit gemacht. Das wäre auch weiterhin gut gelaufen. Nur dann kam das Problem das einfach auch wieder die Währung sich umgedreht hat. Die D-Mark wurde einfach zu teuer und dadurch wurden wir immer teurer. Und wir haben ja dort relativ viel auf dem Schulmarkt gemacht. Das wurde denen dann zu teuer, und damit ging das dann immer mehr zurück. Da kann man nichts machen, da haben Sie keine Chance. Wir sind natürlich nie in den Profibereich reingestoßen. Also Lorée finden sie halt überall. Das heißt, jeder Schüler, der vielleicht mit irgendwas einfachem anfängt strebt irgendwann an mal eine Lorée zu kaufen.

TP: Aber dann konnten Sie sich Richtung Japan orientieren?

JK: Genau, das hat dann gut geklappt.

TP: Zu einem bestimmten Zeitpunkt waren Sie Direktor von Hans Kreul Feine Holzblasinstrumente, Marigaux, Paris und F. Arthur Uebel? Wie kam es dazu und wie haben Sie das geschafft? (*At one point you were director of Hans Kreul Feine Holzblasinstrumente, Marigaux, Paris and F. Arthur Uebel? How did that come about and how did you do it?*)

JK: OK, das war dann so. 1991, nach dem Mauerfall, da gab es im Osten ja die sogenannten Kombinate, also das waren große Zusammenschlüsse, von Betrieben, die staatlich gesteuert wurden. In Markneukirchen, also wo Uebel z.B. war, da war ein ganz großes Kombinat für Musikinstrumente und Geschenkartikel, oder so was. Also da waren

Firmen drin die haben Holzblasinstrumente hergestellt, die hatten Blechblasinstrumente hergestellt, die hatten Christbaumkugeln hergestellt [*Lachen*]. Da war alles Mögliche da drin. Und damals wurde ja über die Treuhand, da gab es ja die staatliche Stelle Treuhand, also die Regierung, die hat dann diese verstaatlichten Unternehmen praktisch verkauft, weil das brach ja auf. Die Betriebe haben ja niemanden mehr persönlich gehört, die Leute wurden ja enteignet. Und teilweise haben die Leute die Betriebe zurückgekriegt, wenn es noch irgendwelche Nachfolger gab, wenn es überhaupt ging, und Interesse da war. Teilweise hatten die Betriebe eigentlich niemand mehr.

TP: Die kamen dann auf den Markt?

JK: Genau, und die konnte man dann kaufen. Und dieses Musikkombinat, das ging damals, ich weiß nicht ob, das ist eigentlich in Amerika eine bekannte Firma, Melton Tuba, die machen viele Tuben und sind in Amerika eigentlich sehr bekannt. Weston-Melton heißen die, oder Weston-Meinl. Aber wie gesagt, die sind ein Blechblasinstrumentenhersteller. Und der hat zusammen mit ein paar Finanzinvestoren dieses Musikkombinat gekauft und hat eigentlich, man kann sagen heute den größten Blechblasinstrumentenhersteller in Markneukirchen, eine riesige Firma. Und zu dieser Firma, da hat unter anderen die F. Arthur Uebel gehört. Auch Mönnig, Sonora, das ist ja auch in dem Oboenbereich, Fagottbereich, die haben auch dazugehört. Und in dieser Zeit kam der damalige Chef auf mich zu und hat mir die Firma Uebel angeboten, ob wir die Firma kaufen wollen, ob wir Material kaufen wollen, was auch immer, die wollten einfach mit Holz nichts zu tun haben. Und dann haben wir uns zusammengesetzt und haben darüber geredet. Ich habe damals schon eigentlich den Plan gehabt, oder die Idee, wir waren ja zusammen mit unseren Firmen relativ groß schon...

TP: Mit Marigaux und Kreul.

JK: Genau, und die Zukunftsplanung war, entweder hätten wir nur größer werden können, und da hab ich dann immer gesagt aus eigener Kraft, wenn ich weiß meine Kinder wollen nicht mitmachen, für wen soll ich das machen? Ja, und dann haben meine Frau und ich, wir haben uns dann entschlossen, dass wir gesagt haben entweder wir machen mit anderen eine Gruppe, oder wir verkaufen mal an eine Gruppe. Und das Konzept von denen damals war eigentlich sehr gut, eigentlich das was wir uns vorgestellt haben von einer Gruppe. Dann haben wir denen das Angebot gemacht, wir übernehmen zwar Uebel, aber steigen mit in die Holding ein. Das einzige was wir dann entscheiden mussten, wollten wir die Mehrheit verkaufen oder nicht. Die haben gesagt die machen nur Mehrheitsübernahme, also für uns stand es eigentlich nur fest. Gut, dann haben wir uns entschlossen den Schritt zu tun auf Grund der Nachfolgeprobleme auch, mit den Kindern, und haben dann quasi die Firma Hans Kreul und Marigaux praktisch Mehrheitlich verkauft und haben Uebel übernommen. Und ich war dann praktisch für diese drei Holzfirmen dann verantwortlich, und war aber weiterhin Gesellschafter. Und das war eine heiße Zeit [*Lachen*]. Der Betrieb Uebel war eigentlich auf null, da ging gar nichts mehr. Wir mussten den Betrieb also ganz neu aufbauen. Ich war also sehr viel im Osten drüben, habe unheimlich viel Zeit dort verbracht, und Nerven [*Lachen*]. Das war nicht einfach. Und dann habe ich mich halt, da war ich mal wieder in Frankreich drüben, da war ich wieder hier, ich war also immer unterwegs, das war also schon...

TP: Sie waren mehr *Businessman* als Instrumentenmacher.

JK: Ja genau. Gut, ich habe dann immer den Vorteil gehabt, dass wenn ich unterwegs war, ich war ja auch viel gerade im Fernost unterwegs, und ich habe eigentlich immer den Vorteil gehabt, wenn ich mit unseren Kunden zu tun hatte, ich konnte eben immer auch über die ganzen technischen Dinge reden. Ich war nicht nur Verkaufsmann, sondern ich habe beides praktisch gemacht. Andere Firmen, die haben jemand der verkauft halt, der kommt mit der Preisliste. Die sind halt dann oftmals auf mich zugekommen in den verschiedenen Ländern und haben gesagt: „Wir wollen aber diese Klappe nicht und dafür diese Klappe, und ist das möglich, und was kostet das mehr?“ Und ich konnte denen quasi schon vor Ort sagen, das geht grundsätzlich, oder kostet ungefähr so viel, und dadurch habe ich den großen Vorteil gehabt das ich unheimlich viel machen konnte mit den Leuten. Und dann habe ich natürlich auch die ganzen Messen gemacht, die Ausstellungen. Weil wenn die Musiker dann kamen konnte ich ja auch praktisch mit den Musikern reden und das war eigentlich der Vorteil.

TP: Ja, das ist ein großer Vorteil, kann ich mir vorstellen.

JK: Ja, aber es war eben auch mit sehr, sehr viel Arbeit verbunden. Weil ich habe mich dann auch um die technischen Dinge gekümmert, gerade die ganzen Produktionssachen. Dann war ich mal wieder beim Uebel, um das wieder technisch aufzubauen. Dann haben wir, dadurch, dass wir viel mit Marigaux kooperiert haben in der Fertigung, Vorfertigung, musste ich ja das alles organisieren. Da war ich wieder viel in Frankreich und musste dort das Ganze wieder organisieren, ständig irgendwas [*Lachen*]. Das war viel Arbeit. Aber es war interessant, es war eine interessante Zeit. Ich muss sagen, es war toll. Und dann war einfach irgendwann mal der Schnitt da. Ich bin ja nach Markneukirchen immer mit dem Auto gefahren, andere Möglichkeiten gab es nicht. Also, mit der Bahn wäre man ewig lang unterwegs, fliegen war nicht möglich, also blieb nur das Auto. Das waren immer 480 km. Und die Autobahn rüber war ja damals noch im Bau, also Stau, Stau, Stau. Und dann habe ich, als ich dann mal wieder irgendwann, ich bin ja immer morgens sehr früh losgefahren natürlich und meistens erst spät abends zurück, und bin dann irgendwann in der Nacht wieder hier angekommen, also unheimlich. Da saß ich irgendwann mal im Auto, so im Stau drin und dann hab ich mir mal gerechnet wie viele Stunden ich eigentlich in meinem Auto zubringe. Und dann bin ich auf eine erschreckende Zahl gekommen. Da habe ich mir errechnet, bei der Kilometerleistung die ich das ganze Jahr fahre, und wenn ich das in normale Arbeitszeit rechne da bin ich auf ein knappes Viertel Jahr gekommen, wo ich nur im Auto sitze. Ohne die ganzen Flugreisen, und sie wissen ja auch, Flughafen und da umsteigen, und Fernost Flüge dauern 14, 16 Stunden, furchtbar. Und dann habe ich mir irgendwann mal gesagt, mein Gott, es gibt doch noch was anderes im Leben [*Lachen*]. Und dann fing das bei mir an zu arbeiten. Und dann gab es natürlich auch andere Dinge in der Firma, die mit den Mitgesellschaftern nicht so gepasst haben. Und ich habe einfach damals gesagt, dass man doch gewisse Arbeiten auch besser teilen kann, und das war eigentlich nicht der Fall. Im Gegenteil, es wurde immer mehr für mich. Dann habe ich irgendwann mal gesagt, nein. Also meine Kinder haben immer schon gesagt wenn ich nach Hause kam: „Ach, du kommst jetzt mal wieder zum Koffer wechseln.“ Ich bin gekommen und war da, und am anderen Tag war ich wieder weg. Das

war dann eigentlich, einfach so, man überlegt sich dann. Meiner Frau ging es dann irgendwann auch mal so, die hat ja immer mitgearbeitet, und dann haben wir irgendwann einmal die Lebensentscheidung getroffen und haben gesagt, jetzt machen wir einen Schnitt. Und den haben wir jetzt vor 10 Jahren gemacht.

Wir haben gesagt, wir wollten mit der Materie weitermachen, weil das macht uns Spaß und wir kennen uns ja ein bisschen aus [*Lachen*]. Dann haben wir gesagt, gut jetzt machen wir nur noch ein kleines Geschäft wo wir zu zweit machen. Ich mach die Werkstatt und meine Frau macht mehr Büro und Verkauf.

TP: Ihre Kinder arbeiten auch hier, nicht wahr?

JK: Und, es ist so, dass meine eine Tochter mit den blonden Haaren [*Nicole*], die arbeitet nur teilweise bei uns, die macht was anderes, aber da macht sie im Moment keinen Vollzeitjob, weil sie nebenher auf die Schule noch geht. Sie macht gerade Betriebswirt, Ausbildung, und kann da nicht voll arbeiten, und dann macht sie noch ein paar Stunden bei uns. Und die andere Tochter ging in eine ganz andere Richtung, beruflich, und hatte vor drei Jahren einen schweren Unfall.

TP: Ach, tut mir leid.

JK: Die Wirbelsäule gebrochen. Sie war ganz kurz mal da. Und sie durfte dann den Beruf nicht mehr ausüben und hat dann auch umgeschult und umgelernt. Dann hat sie bei uns dann nebenher gearbeitet, auch noch ein paar Stunden, und irgendwann hat sie gesagt, ja, macht mir eigentlich Spaß. Da habe ich gesagt: „Ja gut, warum willst du nicht bei uns anfangen? Überleg dir es.“ Und dann hat sie sich entschieden, hat jetzt Prüfung gehabt, und fängt jetzt im Juli bei uns voll an.

TP: Da ist die ganze Familie jetzt zusammen.

JK: Ja, genau [*Lachen*]. Ich hoffe es funktioniert [*Lachen*].

[*kleine Pause im Interview*]

TP: Ich habe mal über ein Boehm-System Oboen-Experiment gelesen. Was ist daraus geworden? (*I read about a Boehm system oboe experiment of yours. What became of that?*)

JK: Ja, da wurde leider nichts daraus. Da hatte ich mal mit dem Herrn Uebel experimentiert. Der ist ja aus dem Osten geflüchtet, also der hat im Westen dann gelebt, vor dem Mauerfall, und kam dann mal zu mir und hatte die Idee ob man da was machen kann. Und da hatten wir dann mal auch was gebaut und haben ein bisschen probiert. Allerdings ist das dann gescheitert, ich weiß nicht mehr an was, irgendwo die Zusammenarbeit hat nicht so funktioniert, und kurz darauf ist er dann auch verstorben. Ja, also das war einfach mal von ihm eine Idee, so was zu machen. Da kam er auf uns zu, aber wie gesagt leider wurde nichts daraus.

TP: OK, das fand ich interessant, eine interessante Idee.

JK: Ja, ja [*Lachen*].

TP: Da hätte ich eine Frage für Ihre Frau. Was wurde dann aus Kreul & Moosmann Fagotte? (*What became of Kreul & Moosmann bassoons?*)

JK: Ja, das war ganz einfach. Ich kann Ihnen die Geschichte erzählen. Es gab eine Firma Kohlert, Kohlert und Söhne, stammte aus Graslitz [*Kraslice*], also heutiges Böhmen-Mähren, heutige Tschechei, quasi, also wo die ganzen Firmen herkamen. Also

ursprünglich kamen Püchner, Schreiber, Keilwerth, all diese berühmten Namen kamen eigentlich aus der Gegend, aus Graslitz.

TP: Auch Ihr Großvater?

JK: Ja, der war in der Nähe davon, aber nicht aus Graslitz, aber aus der Gegend. Aber Graslitz war damals quasi so eine Stadt wo praktisch hauptsächlich Instrumentenbauer waren. Und damals gab es eine Firma Kohlert und Söhne. Es war ein sehr großer Hersteller für Holzblasinstrumente. Die haben im Prinzip alles, was Holzblasinstrumente betraf gebaut. Und die sind dann auch in den Westen gegangen, nach dem Krieg, und haben in der Nähe von Stuttgart, in Winnenden, sich dort angesiedelt und sind dann allerdings 1964, glaube ich, Konkurs gegangen. Und damals hat ein Herr Pfannenschwarz, der hat nichts mit dem Instrumentenbau zu tun gehabt, der war eher in der Industrie, war aber begeisterter Hobbymusiker, hat sich die Firma praktisch gekauft dann und hat sie dann weiterbetrieben, ohne im Prinzip richtige Kenntnisse zu haben. Gut, er hatte dann gute Mitarbeiter und das lief dann soweit. Dann ging es aber trotzdem so nach und nach langsam runter, wurde immer weniger, und im Jahr 1981/82 glaube ich, hat mich der Vater von Bernd Moosmann, das war, da muss ich kurz ausholen, für die Oboen hat man die Mechanik, da haben viele in Heimarbeit gebaut, also die haben die ganzen Teile bekommen und haben dann die Mechanik gebaut und zurückgeschickt. Bei uns wurde sie dann voll fertiggestellt. Und der Herr Moosmann, dessen Vater war ein Heimarbeiter von uns, also der hatte den Beruf gelernt, hatte eine kleine Werkstatt zuhause und hat dann für uns diese Oboen aufgesetzt, sagt man. Und dessen Vater, hat von diesem Herrn Pfannenschwarz, den damaligen Inhaber von Kohlert einen Anruf bekommen, ob er Interesse hätte die Firma zu kaufen, weil er möchte das nicht mehr machen. Und er wollte das allein auch nicht machen, weil er gesagt hat, ich bin ja ein kleiner Handwerker, ich weiß nicht mal wie man so was macht, wie man verkauft, wie man vertreibt, ich hab ja keine Ahnung. Und dann hat er gesagt, ich möchte es eh nicht mehr machen. Wenn dann mein Sohn, der hat damals dann bei ihm gelernt, und so haben wir dann uns das angeschaut mit ihm zusammen, und dann hat meine Frau quasi mit ihm zusammen die Firma gegründet, Kreul & Moosmann, und wir sind dann auch mit dem Betrieb nach Waiblingen wo Moosmann sitzt, umgezogen, und haben dann aber nur noch Fagotte gemacht. Also wir haben dann gesagt, OK, alles andere, Klarinetten, und Flöten, alles weg, und nur noch Fagotte, weil ich wusste, dass damals, im Fagottmarkt gab es nicht so viele und wenn man da gute Instrumente baut, da hat man absolut eine Chance. Dann hat praktisch meine Frau den Vertrieb und das kaufmännische gemacht, er hat sich um die Technik, um die Fertigung gekümmert, und dadurch, dass ich ja viel unterwegs war und wir ja die gleichen Kunden hatten, habe ich praktisch den Vertrieb gemacht. Und das hat sich dann von Anfang an eigentlich sehr gut entwickelt. Dann gab es leider, wann war das ungefähr? 1987, 1986/87/88, ich weiß nicht mehr genau, gab es etwas große persönliche Differenzen zwischen ihm und meiner Frau, leider. Also das waren dann mehr menschliche Dinge. Und meine Frau war einfach auch psychisch einfach dann fertig. Und uns hat das ja Spaß gemacht und es war einfach dann, ich hab gesagt, wenn du dann zu stark belastet bist, dann musst du was ändern. Ja, und dann haben wir quasi gesagt, OK, meine Frau steigt aus. Und er hat dann gesagt er hätte sowieso fragen wollen

ob er den Betrieb eben alleine machen kann und dann hat man sich da geeinigt. Meine Frau hat ihm ihren Anteil verkauft und ist dann ausgestiegen. Schade. Das hätte wunderbar gepasst [*Lachen*].

TP: Interessant, da war der Name Kreul auch auf den Fagotten.

JK: Wir hatten am Anfang unter Kreul & Moosmann firmiert und als wir dann ausgestiegen sind hat er nur noch unter Moosmann gebaut. So ist das.

***TP*: Um anzuknüpfen an ein Interview zwischen Ihnen und Nora Post, sind Oboisten, Ihrer Meinung nach, offener geworden? Hat sich ihre Einstellung geändert?** (*Following up on a 1984 interview between you and Nora Post, in your opinion, have oboists become more open-minded? Has their attitude changed?*)

JK: Also ich meine ich bin nicht mehr so stark drin, aber ich würde sagen es hat sich auf jeden Fall geändert. Es ist offener geworden alles, man ist nicht mehr so fixiert. Also die jungen Oboisten probieren und sagen, wenn mir das gefällt dann spiele ich das auch, und schauen nicht nur auf die Marke. Und das finde ich gut. Ich glaube die Fagottspieler waren früher auch etwas offener schon.

TP: Vielleicht vor Oboisten?

JK: Genau [*Lachen*].

***TP*: Aus dem gleichen Interview: „Der Trend hier in Deutschland ist mehr zu einem größeren und dunkleren Klang. Für uns bedeutet das, dass wir am oberen Teil Änderungen machen.“ Können Sie etwas präziser sein?** (*From the same interview: „The trend, here in Germany is toward a bigger, darker sound. For us, this will mean changes in the top joint.“ Can you be more specific?*)

JK: Im oberen Teil, ja, das sind Feinheiten.

***TP*: Wie haben die anderen Firmen die Weltkriege überlebt?** (*How did other companies survive WWI and WWII?*)

JK: Deutsche Firmen? Also wenn man davon ausgeht, eigentlich neu angefangen haben alle. Weil es war ja alles kaputt. Also es hatten im Prinzip von der materiellen Seite viele eigentlich alles verloren. Teilweise konnten sie Werkzeuge mitnehmen, also das weiß ich z.B. bei Schreiber, bei Keilwerth, bei Püchner, oder Blechblasinstrumentenhersteller, oder Geigenbauer, die haben schon gewisse Grundmaterialien oder Grundwerkzeuge mitnehmen können, haben aber trotzdem praktisch dann wieder neu angefangen. Und dann gab es ja, man wundert sich ja immer das z.B. in Lauchheim, bei Frankfurt, da gibt es ja jetzt Keilwerth, Schreiber, Püchner, einen Blechblasinstrumentenhersteller, die sind alle dort. Oder wenn sie schauen, in Mittenwald, sitzen sehr viele Geigenbauer. Oder bei Erlangen, Nürnberg da oben, da sitzt die große Firma Höfner Gitarren und Streichinstrumente. Und da gibt es auch einige Bogenbauer, Geigenbauer, die sitzen dort wieder zusammen. Und das war einfach so, oder unten in Geretsried, das ist südlich von München, da finden sie viele Blechinstrumentenhersteller. Und der Grund ist eigentlich nur das die damals als sie geflüchtet sind, die Gemeinden haben denen sehr gute Konditionen angeboten, also Grundstücke zu kaufen z.B., und finanziell, Steuerersparungen, einfach zu versuchen dort anzusiedeln. Und dann hat natürlich einer zum anderen gesagt, du, ich habe hier, kommt auch, so haben die sich dann quasi dort angesiedelt, wieder angefangen und aufgebaut.

TP: Also auch durch Zusammenarbeit, vielleicht hatte einer eine Maschine, die der andere brauchte...

JK: Klar, anders ging das ja am Anfang gar nicht. Also wir haben z.B., ich weiß nicht ob das Ihnen ein Begriff ist, in Deutschland ist ja die, bei der deutschen Klarinette, der Herbert Wurlitzer, ist so quasi die Nummer eins, finden sie in jedem großen Orchester. Und der ist ja auch geflüchtet, und der fing praktisch mit Null an, der hatte gar nichts mehr. Der hat z.B. am Anfang von uns Klarinetten bezogen und hat seinen Namen dann reingemacht. Oder er hat am Anfang, an den Klarinetten waren früher solche Ringe unten dran, die hat man so draufgepresst, so Metallringe, wie bei manchen Oboen auch. Und so gab es ja bei der Klarinette, oder gibt es heut bei der Boehm Klarinette immer noch, und als der dann anfang zu produzieren, hatte er diese Presse nicht, da haben wir das für ihn gemacht. Und so hat man natürlich schon, ich meine da war jeder auf den anderen doch irgendwo angewiesen, und das war eigentlich eine schöne Zeit. Auf der einen Seite war jeder zwar Konkurrent, aber man hat trotzdem den anderen geholfen wieder aufzubauen. Und also da gibt's noch viele, viele Firmen.

TP: Was können Sie mir über meine Oboe sagen? [*Ich überreiche meine alte Kreul Oboe in die Hände ihres Schöpfers, JK*]

JK: [*Lachen*] Gut ich meine die, 63,000, wann war den das, 63,544, das war eine von unseren letzten, gell? [*zu seiner Frau Helga - sie bestätigt*] Mit die Letzten, ich glaube mit 64,000 noch was haben wir aufgehört...

HK: ...also sind wir ausgestiegen.

JK: Da sind wir ausgestiegen, mehr oder weniger dann auch die Produktion eingestellt wurde, ja, die ist irgendwo aus Anfang der 1990er Jahre, 1992/93 schätze ich...

HK: Nein...

JK: ...nein, 1994/95...

HK: ...1997 sind wir ausgestiegen, also ich denk eher Richtung 1993/94, vielleicht sogar auch erst 95

JK: Die ist noch in einem super Zustand...

HK: ...gepflegt [*Lachen*]...

TP: Ja, das hat mir mein Musikschullehrer in Aalen vom Anfang an eingeprägt.

HK: Wer war das?

TP: Herr Kim heißt er, Vannippon Kim-Thorn.

JK: Ja, Kim-Thorn.

TP: Ja, das war mein Lehrer, auch jetzt der Lehrer von meinem Bruder. Und der hat mir gesagt er würde sich riesig freuen wenn Sie wieder Oboen bauen würden.

JK: [*Lachen*] Also ich bin immer wieder erstaunt wenn ich so unsere Klarinetten oder Oboen kriege, wie schön unser Holz war, wie schön wir das verarbeitet haben. Also wenn ich heute teilweise anschau wie die Hölzer von anderen Herstellern aussehen.

TP: Ja, da schimmert eine schöne rot-braune Farbe durch.

JK: Doch, da haben wir immer viel Wert darauf gelegt.

TP: Ah ja, ist mir mal hingefallen, das sehen Sie, ja...

JK: Die ist eigentlich noch in echt gutem Zustand

TP: der Kasten ist ein bisschen...

JK: ...verschleißt halt [*Lachen*]. Ja, gut, das ist normal.

TP: Ich habe natürlich die Oboe viel benutzt, viel gespielt. Gut, das wollte ich Ihnen zeigen, meine Kreul Oboe, worauf ich für viele Jahre gespielt habe, und mich auch für das wunderschöne Instrument bedanken.

JK: Das wird Ihnen noch lange, lange halten, hoffe ich doch [*Lachen*].

TP: Ja, ich auch. Wo gingen Ihre Mitarbeiter hin, nachdem Sie mit Produktion aufgehört hatten? (*Where did your employees go after you quit manufacturing?*)

JK: Wo die hingegangen sind? Also teilweise, einfach, diese Fachleute die sind überall untergekommen, das war kein Problem.

TP: Da gab es hohe Nachfrage.

JK: Ja, also das ist gar kein Problem. Teilweise haben die sich selbstständig gemacht, als Reparatere, also die, wo hier in der Tübinger Gegend geblieben sind, da hat der eine oder andere eine Werkstatt aufgemacht, und ich weiß halt drüben in Markneukirchen z.B., die Leute sind alle sofort untergekommen, die haben alle gleich einen Job gekriegt. Also als Instrumentenbauer, als guter Instrumentenbauer, brauchen sie nur so machen [*Lachen*].

TP: Vielleicht sollte ich auf Instrumentenbauer umsteigen. Können Sie etwas mehr über Arthur Jensen sagen, welchen Einfluss hatte er auf Ihre Instrumente? (*Can you tell me a little more about Arthur Jensen and what his influence was on your instruments?*)

JK: Gut, mit ihm haben wir sehr viele Geschichten, vor allem mit Rosenholz-Oboen gemacht. Also ihm haben wir eigentlich fast nur Rosenholz-Oboen gebaut, wenn ich das richtig weiß, und er war einfach gut, und hat unheimlich viel gewusst, und er hat eigentlich mit uns zusammen unheimlich tolle Oboen rausgebracht, die er dann immer bei uns getestet hat, und dann hat er eben tolle Schüler gehabt, und da sind die dann doch weitergekommen. Ich weiß nicht wann ich das letzte Mal Kontakt mit ihm hatte. Ich glaube er lebt jetzt heute nicht mehr, ich weiß es nicht. Ich weiß noch als seine Frau gestorben ist, und ob er jetzt noch lebt, ich weiß es nicht. Ich habe dann irgendwann den Kontakt natürlich, der war irgendwann mal weg, ich hab jetzt auch nichts mehr. Also ich habe noch mitgekriegt wo er in den Ruhestand gegangen ist. Er hatte auf, [*an Helga gerichtet*] wo hatte er ein Haus gehabt?

HK: Mallorca.

JK: Auf Mallorca hat er ein Haus gehabt, ja, das weiß ich noch. Ob er jetzt vielleicht dort ist? Er hat eine Tochter in Amerika gehabt, oder hat die auf den Bahamas gelebt? Ob er vielleicht wieder zurück ist, keine Ahnung. Also das ist manchmal so interessant, man müsste eigentlich manchmal wieder schauen was aus den Leuten geworden ist [*Lachen*].

HK: Wie hat er mit Vornamen geheißt? Weißt du das?

JK: Arthur, Arthur Jensen.

TP: Resultierten aus Ihrer Zusammenarbeit irgendwelche spezifischen Ideen, Innovationen oder Änderungen für die Oboe? (*Were there any specific ideas, innovations, or changes to the oboe that resulted from your collaboration?*)

JK: Es war immer, dass, sagen wir mal gute Oboisten, die wussten was realistisch möglich ist umzusetzen. Von denen hat man natürlich immer profitiert. Aber meistens waren es ja immer Details. Man kann jetzt nicht sagen der hat speziell das gemacht.

TP: Der war dafür verantwortlich.

JK: Nein, es waren wie gesagt alles Details, immer Kleinigkeiten und die hat man dann immer wieder einfließen lassen. Und irgendwann ist dann einfach das Gesamte besser geworden.

TP: Was hat Ben Storch getan, um Ihre Oboen fertig zu stellen? Was hatten Sie für eine Beziehung? (*What did Ben Storch do to finish your oboes? What was your relationship?*)

JK: [*Lachen*] Ja, ich meine da muss ich dazu sagen, das war eine Zeit, da war ich noch so. [*streckt seinen Arm aus und zeigt damit die Größe eines Kleinkindes – Lachen*] Da gibt es tolle Bilder. Ich weiß nur er war nicht nur ein guter Musiker, sondern er hatte auch die Möglichkeit, er konnte Instrumente total zerlegen und wieder zusammenbauen. Und wir mussten im Prinzip die Oboen bis zu einem gewissen Grad fertigmachen, z.B. die Tonlöcher, die werden ja teilweise unterschritten, unterfräst. Damals hat man entweder überhaupt nicht oder nur ganz wenig die unterschritten. Und er hat sie dann nochmal auseinander genommen und hat sie sich praktisch so gerichtet wie er gemeint hat wie es richtig ist. Da hat er teilweise die Polster, nicht wie man es heute macht klassisch reingeklebt, sondern teilweise wie bei einer Flöte mit so einer Polsterschraube befestigt, die großen unten. Und so Feinheiten hat er einfach so gemacht und hat dadurch sich irgendwo in diesen Oboenkreisen in Amerika einen unheimlichen Namen gemacht. Er hat immer probiert und wenn er bei uns in Deutschland war, da war er eigentlich die ganze Zeit nur in der Werkstatt, hat dort experimentiert, und mit den Leuten gearbeitet. Ja, so was ich gehört habe, wie gesagt, ich war damals natürlich noch sehr, sehr jung.

TP: Jetzt spiele ich eine Buffet Greenline. Führen Sie auch die in ihrem Sortiment? Gibt es für sie Nachfrage? (*I play on a Buffet Greenline now. Do you sell them in your store? Is there a demand for them?*)

JK: Da läuft bei uns überhaupt nichts. Die haben es mal versucht, aber in Deutschland, läuft das überhaupt nicht. Viele sagen das ist ihnen auch zu schwer, ist ja etwas schwerer, nicht?

TP: Ja, mir ist das nicht unbedingt aufgefallen.

JK: Also in Deutschland hat sich das überhaupt nicht durchgesetzt, oder ich glaube auch in Frankreich wird es gar nicht geblasen.

TP: Interessant, also nur in Amerika dann.

JK: Das sind wieder so länderspezifische Dinge, das glaubt man gar nicht, gell?

TP: Ja, mir scheint es ein bisschen unberechenbar, wer sich für was begeistert. ***Wie erfolgreich waren Sie bei ihren Klarinetten und Flöten?*** (*What was the success of your clarinets and flutes?*)

JK: Ja, wenn ich jetzt einmal so Resümee ziehe, heute bekomme ich ja alte Kreul Instrumente zur Reparatur. Ich bekomme auch teilweise Instrumente, die von uns gebaut wurden wo einer sagt, ach das liegt bei mir so lange, ich möchte das jetzt verkaufen. Und ich habe also heute Leute, z.B. bei der Klarinette, die zu mir sagen, wenn mal wieder ein

Instrument von Ihnen reinkommt, sagen Sie mir Bescheid. Unsere Instrumente waren gut, die waren solide, also von der Mechanik, sehr gut gebaut, hatten ihren Charakter und es gibt einfach Leute die gesagt haben das gefällt mir, und ich muss Ihnen ganz ehrlich sagen, als wir aufgehört haben, ausgegangen sind, und es hieß es werden keine Instrumente mehr unter dem Namen Kreul gebaut, da war ich natürlich im Moment etwas, schockiert möchte ich nicht sagen, aber traurig. Auf der anderen Seite muss ich sagen ist es mir lieber es hat so einen Kapp gegeben, anstatt das vielleicht die Nachfolger nicht mehr so richtig wussten wie, wo, was und das so langsam, den Namen quasi, schlecht gemacht hätten.

TP: Ja, wie damals die Kohlert Firma die ihr mit Moosmann übernommen habt.

JK: Genau. Also mir ist es lieber wenn die Leute heute sagen, ich war jetzt erstaunt wo Sie und andere Leute sagen, wenn er nur wieder anfangen würde Oboen zu bauen, [*Lachen*] es tut gut [*Lachen*] und so gibt es natürlich auch im Klarinettenbereich viele, die sagen, Mensch, warum? Eure Klarinetten waren doch gut, schade das es die nicht mehr gibt. Und das tut einem natürlich schon gut.

***TP:* Was würden Sie sagen ist die Seele einer Oboe?** (*What would you say is the soul of an oboe?*)

JK: Das ist eine schwierige Frage. Also ich würde einfach sagen das, wie hat einmal ein Oboist zu mir gesagt, der Schütte, die Oboe ist wie eine Frau. [*die Frauen im Raum reagieren*] Moment, man sieht sie, dann interessiert man sich für sie, dann spielt man mit ihr, und dann verliebt man sich in sie, und irgendwann einmal hat man sie.

TP: Wer hat das gesagt?

JK: Das hat ein Oboist zu mir gesagt...

HK: Das war der Werner Schütte.

JK: Werner Schütte, der war der erste Oboist bei den Dortmunder Philharmonikern, ein guter Freund von uns.

HK: Er war nach dem Krieg Deutschlands jüngster Oboist in einem A-Orchester.

JK: Und war lange sehr engagiert, der ist jetzt lange in Pension, aber wir haben immer noch Verbindung zu ihm, wir haben uns befreundet. In meiner Erfahrung, wenn Oboisten zu uns kamen und haben aus 10 Instrumenten rausgesucht, die haben am Anfang alle durchprobiert und gleich 2-3 weggestellt also, quasi kommen gar nicht in Frage. Ein paar Tage später kam wieder einer, da war es genau umgekehrt. Die, wo der andere weggestellt hat, waren bei ihm nachher in engerer Auswahl. Also das ist einfach so eine Geschichte, es gibt beim Instrument in meinen Augen nicht gut und schlecht, es gibt nur anders, und das muss passen. Wenn Sie eine Oboe hören, dann sagen Sie, genau so stell ich mir den Klang vor. Und ich sage vielleicht nein, für mich ist es ein anderer Klang. Das ist aber nicht so, dass man sagt, das ist ein besserer oder schlechterer Klang, es ist anders. Es ist Kunst, wie wenn sie ein Gemälde haben. Farbe, der eine sagt meine Lieblingsfarbe ist rot, der andere sagt blau oder grün, so ist das halt. Und das ist eigentlich auch das interessante an der Musik, das nicht alles gleichförmig ist, sondern eine Mischung und verschiedenen Vorstellungen. In meinen Augen, die wirklich großen Namen, egal was sie nehmen, ob sie Klavier, also Pianisten nehmen oder Sänger, Saxophonisten, Klarinetten, egal was, die haben einfach mit der Zeit ihren Stil und

ihren Klang geformt und deswegen kennt man die auch. Ich garantiere ihnen sie können einem guten Musiker, der seinen Klang hat, dem können sie verschiedene Instrumente in die Hand geben, sein Klang ist es trotzdem. Das ist diese Seele, wo sie hier schreiben, das kommt nicht vom Instrument sondern das kommt eigentlich vom Musiker, weil er es entwickelt. Also so sehe ich es, ich mein, da gibt es sicher tausend Meinungen, aber aus meiner Erfahrung raus habe ich das eigentlich so für mich rausgefunden, dass es so ist.

TP: Wie läuft Ihr jetziges Geschäft und wie gefällt es Ihnen? (*How is your current business going and how do you like it?*)

JK: [*Lachen*] Uns geht es gut [*Lachen*]. Das Geschäft sehen sie ja, es macht uns Spaß. Es ist eigentlich, wenn wir von unserer damaligen Idee ausgegangen sind, von der Größe her, wir haben gesagt wir wollen es so groß machen, dass wir es zu zweit machen können. In der Zwischenzeit ist es so, dass wir es eigentlich zu zweit nicht mehr machen können [*Lachen*]. Und wir haben so viele Ideen, und die wieder umgesetzt

TP: Wie die Sache mit den Leihinstrumenten.

JK: Genau, das läuft sehr gut. Ja, das ist eine Sache die eigentlich, so günstig wie wir das machen macht das niemand. Ist aber auch wieder aus der Erfahrung, eine Erfahrung die ich in Amerika gesammelt habe, sehen Sie? Dieses System hab ich vor 25 Jahren drüben kennen gelernt. Da gab es in New Jersey, glaube ich, wie hieß die Firma? Er hieß Benedetto, Ray Benedetto, und die Firma? Waren ein paar Abkürzungen, ich weiß nicht mehr, und der hat Amerika-weit das System gemacht. Ich weiß nicht ob es das heute noch gibt?

TP: Ja, ich kann nachforschen.

JK: Und der hat damals dieses ganze Geschäftssystem, Vermietungssystem, mir praktisch erklärt, die waren sehr offen. Und wir hatten vor ein paar Jahren eben genau die Idee, weil bei uns in Deutschland ist es ja so, dass viele eben das Geld nicht mehr haben sich ein neues Instrument zu kaufen. Und dann kam mir wieder die Idee. Und dann hatten wir durch Zufall auf der Messe in Frankfurt zwei Amerikaner getroffen, die dieses System auch betreiben.

TP: In Deutschland?

JK: Nein, in Amerika.

HK: Amerikanische Händler auf der Frankfurter Musikmesse.

JK: Und die haben praktisch über ihr Vermietssystem referiert...

HK: ...beim deutschen Verband der Instrumentenhersteller.

TP: Wie hießen die?

JK: Das waren einmal, wie hieß der? Summer, Sammer, Samer?

TP: Wissen Sie wie ihre Firma hieß?

HK: Einer ist in Utah...

JK: Ich weiß es nicht mehr, ich müsst es irgendwo auch sicher aufgeschrieben haben

HK: Sammer...

JK: ...und der andere, egal. Aber es war so, dass wir, meine Frau und ich, dann eigentlich uns am meisten dafür interessiert haben. Die haben uns dann außerhalb der ganzen Geschichte in Frankfurt einmal abends getroffen. Und dann haben die uns quasi, die sind

ja da sehr offen, die Amerikaner, alles gezeigt, das Konzept das ich mir dann zurecht gelegt habe. Ja, und dann haben wir es angefangen, und es funktioniert ganz gut, doch.

HK: Im Moment auch nach Österreich ausgeweitet. Es gibt da keine Grenz-, also keine Zollprobleme, dasselbe Zahlungsmittel, den Euro.

JK: Also von dem her, können wir sagen, dass das Geschäft eigentlich, gut, im Verkauf ist es ein sehr großes Preisproblem. Es gibt halt sehr viele Discount-Instrumente, wo man sich dagegen wehren muss. Wir legen halt sehr viel Wert auf Beratung, auf Auswahl, auf Qualität. Und viele heut, durch des Netz, es wird halt viel über das Netz verkauft, sehr viele Versandhändler, und wir müssen halt immer versuchen unsere höhere Preise den Kunden klarzumachen, dass wir halt auch Reparatur, Service, und Beratung anbieten. Das kriegen sie im Netz nicht, sie können keine zehn Instrumente ausprobieren, das können sie im Netz nicht, und da muss man halt seinen Weg finden und immer versuchen dass man da eben vorne dran ist.

JK: Gibt es eigentlich den, wie hieß er, in Los Angeles, den großen...

HK: ...den Lorée-Verkäufer? Ach, lebt der überhaupt noch?

JK: Ja, das Geschäft gibt es vielleicht noch. Mensch, wie hieß er denn? Mein Gedächtnis...*[Helga zeigt mir einige Fotos]*

JK: Weil Sie das Interview von der Nora Post angesprochen haben, wir hatten ja eine kleine Zeitschrift rausgebracht, Oboe und Fagott. Die haben wir ins Leben gerufen, bei uns in der Firma.

TP: Und gibt es die jetzt heute noch?

JK: Die gibt es immer noch. Wir haben nur dann, irgendwann mal war es uns zu viel, die ganzen redaktionellen Sachen zu machen, und wir haben es dann abgegeben an einen, der macht es heute noch. Ich habe, schauen Sie, ich habe ein Bild, und das gibst es eigentlich in der Konstellation gibt es das heute gar nicht mehr. Und zwar hatten wir dann, als wir Marigaux gekauft haben, haben wir angefangen während der Musikmesse in Frankfurt an einem Abend, so einen Oboen-Dinner gemacht. Da sind alle Oboenhersteller, praktisch zusammen zum Essen gegangen. Und diese Konstellation hier, die gibt es eigentlich heute gar nicht mehr. Also das war Ives Rilbat, Geschäftsführer von Marigaux, und das bin ich, meine Frau. Das waren die beiden...

HK: ...John Pullen und Nigel Clark, von Howarth.

JK: Dann war das die, wie heißt sie? Glotin?

HK: Mdm. Glotin. Nein, nicht Glotin, du meinst Rigoutat. Daniela...

JK: ...das ist der Vater, die Mutter und der Sohn von Rigoutat. Das ist der DeGordon, von Lorée, und das ist der Glotin, von Glotin, also der Vater.

HK: Das ist die Danielle...

JK: ...Danielle, das ist die Tochter von ihm, ja. Und das hier ist Jost Reinst [?].

HK: Jost Reinst, der macht den Vertrieb von Rigoutat für Deutschland.

JK: Er ist jetzt in Rente, oder er lebt nicht mehr, gell?

HK: Doch, aber schon lang in Rente, wir werden älter. Ja, er macht jetzt auch allein, die Eltern sind, glaube ich auch beide in Rente, er ist auch in Rente. Also diese Konstellation wird es nie mehr geben [Größe].

TP: Waren nicht auch Sie mit einigen dieser Leute in Portland zusammen [für das Oboe Blow-Out]?

JK: Ja, da warst du dabei [zu seiner Tochter, Nicole].

Nicole Kreul (NK): Da war ich dabei.

JK: Das war im Dezember, kurz vor Weihnachten und da habe ich meine Tochter mitgenommen. Und da sind wir auf dem Rückweg noch ein Wochenende in San Francisco gewesen, und dann noch nach Chicago, und dann sind wir nach Hause.

NK: Und da sind wir fast nicht weggekommen, da war es richtig kalt.

JK: Ja, da gab es einen Schneesturm, da war sie damals dabei.

HK: Im grünen Jackett und mit weißen Jeans, da gibt es Fotos.

JK: So ist das. Sehen Sie, das sind z.B. Fotos, aus, also sind noch vergilbt jetzt. Das waren die ersten Anfänge in unserem Betrieb damals. Und das waren die ersten Japaner wo bei uns waren. Das war mein Vater, hier. Das war, sehen Sie, das war Ben Storch, und das war ich [Lachen].

HK: Wenn Oboen nach Amerika verkauft worden sind, unter dem Namen Gordet.

JK: Sehen Sie, und das war Storch, das war unser Rudolf Püchner, der Meister. Und das war der Stowasser, der Flötenbauer. Das war der Rudolf Püchner, und der hat aufgehört, da hatte ich die Meisterprüfung gemacht, 1976, und da war er schon knapp 70 glaub ich. Und die Werkbank, die hat er mitgebracht damals, nach dem Krieg, wo er vertrieben wurde, und die steht heute da drin, die habe ich von ihm gekriegt [Lachen]. Wird immer noch benützt, ist so Nostalgie. Das war damals unser Betrieb, wo ganz neu gebaut wurde. Das war mein Großvater, der Geigenbauer.

TP: Ach schön, das ist ein tolles Foto, mit dem Licht.

JK: Und das waren meine Eltern, meine Mutter, mein Vater mit den Japanern, vor unserem Haus damals. Ja, ich sage ja, ich habe das durch Zufall, durch diesen Umzug jetzt habe ich das alles rausgekratzt und habe das einfach ja. Uraltes Schallplattengeschäft [Lachen]. Das war das Familienbetrieb. Das war aber uralt, 1950er Jahre, da gab es noch richtig Schallplatten. Hinten waren die Schallplattenspieler, da konnte man hören. Also ich kann mich nur als Kind noch erinnern. Und das war z.B. zum Schluss unser Katalog. Das war eigentlich so, hat nur so ein bisschen Historie drin, und hier haben wir die Oboen, Englischhorn. Und hinten drin hatten wir dann die Boehm Klarinetten und die normalen deutsche Klarinetten und das war jetzt z.B. ein Katalog, das haben unsere Japaner gemacht, sehen Sie. Da hab ich noch gearbeitet, mit langen Haaren, jung [Lachen]!

[danach reden wir über Fotos, Artikel, u.s.w., die mir die Kreuls zeigen]

TP: Ich habe irgendwo eine Geschichte gelesen, dass Ihr Vater Zigaretten eingetauscht hat um Materialien zu bekommen?

JK: Ja, mein Vater war da der große Organisator, und der war ein Geschäftsmann. Der hat also wirklich organisiert. Nach dem Krieg, haben Sie ja im Prinzip für Geld nichts bekommen. Bis zur Währungsreform, also wo jeder praktisch, was haben sie gekriegt? 40 Mark glaube ich, und vorher haben sie ja nichts gekriegt. Da ging es nur im Prinzip gegen Tausch. Und mein Vater, ich weiß, damals hat er mir mal erzählt, gegen, ich weiß nicht wie viele Stangen Zigaretten, einen halben Lastwagen voll Leuchtstoffröhren irgendwo

gekriegt, und die Leuchtstoffröhren hat er dann wieder gegen was anderes getauscht. Nur so, es war im Prinzip nur Beschaffung. Und in dem Moment wo dann die Währungsreform war, wo praktisch das Geld wieder da war, war plötzlich wieder alle Ware in den Geschäften. Jeder hat praktisch die Ware so lang zurückgehalten, bis wieder eine stabile Währung da war. Und so lange war eben nur, ich brauch das, was hast du, was brauch ich, und kann man das tauschen, und anders ging nichts. Also, man kann es sich überhaupt, also wenn ich, teilweise wenn ich mich mit meinem Vater noch damals so unterhalten habe, wie er das aufgebaut hat, konnte ich mir teilweise auch nicht vorstellen. Wenn er viele Sachen nicht erzählt hätte, ich hätte es gar nicht geglaubt, dass es so was gibt. Und auch die Mitarbeiter, wie die teilweise gearbeitet haben damals, kann man sich gar nicht vorstellen. [*Lachen*]. Und so war es [auch] in der DDR.

[*Ende des Interviews*]